

# БЕНЕФИЦИАР

журнал об экономических науках

---

Публикации для студентов, молодых ученых и научно-преподавательского состава на [www.beneficiar-idp.ru](http://www.beneficiar-idp.ru)

ISSN 2500-3798 Издательский дом "Плутон" [idpluton.ru](http://idpluton.ru)

## Выпуск №24

Кемерово 2018

21 мая 2018 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISSN 2500-1140

УДК 378.001

Кемерово

Журнал выпускается ежемесячно, публикует статьи по экономическим наукам. Подробнее на [www.beneficiar-idp.ru](http://www.beneficiar-idp.ru)

За точность приведенных сведений и содержание данных, не подлежащих открытой публикации, несут ответственность авторы.

Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полесская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

Журнал об экономических науках «Бенефициар», входящий в состав «Издательского дома «Плутон», был создан с целью популяризации экономических наук. Мы рады приветствовать студентов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников. Надеемся подарить Вам множество полезной информации, вдохновить на новые научные исследования.

Издательский дом «Плутон» [www.idpluton.ru](http://www.idpluton.ru) e-mail:admin@idpluton.ru

Подписано в печать 21.05.2018 г.

Формат 14,8×21 1/4. | Усл. печ. л. 4.2. | Тираж 300.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.

Редакция не несет ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

## Оглавлени

1. ОСНОВЫ МЕТОДИКИ АУДИТА РАСЧЁТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА И АУДИТОРСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ .....3  
**Самарцева А.И., Чеботарева З.В.**
2. БИТКОИН, ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ.....6  
**Ефимова М.А.**
3. ОСОБЕННОСТИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО РЕЗЕРВИРОВАНИЯ КАК МЕРЫ РЕГУЛЯТИВНОЙ НАГРУЗКИ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР.....9  
**Романова Е.В., Куприянова А.В., Шершнева Е.Г.**
4. ЧЕКИ И ЧЕКОВОЕ ОБРАЩЕНИЕ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....13  
**Зима Е.В., Зиниша О.С.**
5. ИДЕНТИФИКАЦИЯ, ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РИСКА ТРАНСФОРМАЦИИ СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....16  
**Незаметдинова Э.В., Зязова Р.Р.**
6. ЗАТРАТЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, НЕ ПРИЗНАВАЕМЫЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ.....21  
**Сидорова М.В., Чеботарева З.В.**
7. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОССИИ, КАК МЕТОД СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ...27  
**Горюнова А.А., Коваленко С.В.**
8. ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ.....30  
**Лактюшина О.В., Евсютина К.А.**
9. ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕЗЕРВА НА ВОЗМОЖНЫЕ ПОТЕРИ ПО ССУДАМ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ.....33  
**Двинянинова Д.А.**
10. ВИРУСНАЯ РЕКЛАМА-КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНОК.....38  
**Лактюшина О.В., Храпова В.В.**
11. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ.....39  
**Ангел А.Н., Крысанова А.Ю., Шершнева Е.Г., Домников А.Ю.**
12. РОЛЬ БАНКА РОССИИ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....44  
**Крысанова А.Ю., Ангел А.Н., Шершнева Е.Г.**
13. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА НА НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....47  
**Мургазина И.Р.**
14. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА МЕТОДОВ ПОДБОРА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ.....52  
**Нысенко М.А., Репкина А.А.**
15. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЯМИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....55  
**Лактюшина О.В., Хоменко К.В.**
16. ПРИМЕНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ОДИН ИЗ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....58  
**Горюнова А.А.**
17. РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «БЕЖИЦКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....62  
**Григорьева В.А.**
18. УСПЕХИ И ПРОВАЛЫ В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ БАНКА РОССИИ И ИЕРАРХИЯ ЦЕЛЕЙ В ПОЛИТИКЕ ТАРГЕТИРОВАНИЯ.....65  
**Шершнева Е.Г., Сутягина Е.В., Иванов В.А.**

**Самарцева Анастасия Иссаровна**  
**Samartseva Anastasiya**

Студентка магистратуры  
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

**Чеботарева Зоя Валентиновна**  
**Chebotareva Zoya**

Кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

УДК 657.6

## **ОСНОВЫ МЕТОДИКИ АУДИТА РАСЧЁТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА И АУДИТОРСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

### **BASIC METHODS OF THE AUDIT OF CALCULATIONS WITH PERSONNEL ON PAYMENT OF LABOR AND AUDITING PROCEDURES IN ORGANIZATIONS OF RETAIL TRADE**

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные этапы аудиторской проверки соблюдения трудового законодательства в Российской Федерации и описаны возможные варианты сбора всей необходимой информации для выражения мнения о достоверности финансовой отчётности торговой организации.

**Annotation.** The article considers the main stages of auditor review of compliance with labor legislation in the Russian Federation and describes possible options for collecting all necessary information to express an opinion on the reliability of the financial reporting of a trading organization.

**Ключевые слова:** международный стандарт аудита, документирование, аудиторские процедуры, методика аудита, аудиторские доказательства.

**Keywords:** international audit standard, documentation, audit procedures, audit methodology, audit evidence.

Международным стандартом аудита 230 «Аудиторская документация» установлены единые требования к документированию аудита. Документацией аудитора являются разработанные им рабочие документы и собранная в ходе аудита информация, являющаяся аудиторскими доказательствами. Информация может содержаться на бумажных, электронных носителях и представлять собой различные расчёты, диаграммы, таблицы, результаты анализа, заметки и краткую информацию по интересующим вопросам, описание процессов наблюдения, письменные подтверждения или заявления, электронные переписки по вопросам, относящимся к аудиторской проверке и другое [2]. Процесс сбора необходимой информации осуществляется посредством проведения аудиторских процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, на основе которых формируется мнение аудитора о достоверности финансовой отчётности. Последовательность и перечень аудиторских процедур составляют методику проверки достоверности показателей бухгалтерской отчётности, в т. ч. достоверности расчётов с персоналом по оплате труда.

Методика аудита расчётов по оплате труда состоит из совокупности этапов, в соответствии с которыми аудитор проводит проверку. Поскольку трудовые отношения между работником и работодателем регулируются множеством законодательных актов, среди которых основными являются Трудовой кодекс РФ и Гражданский кодекс РФ, то задачей аудитора на первом этапе аудита расчётов с персоналом по оплате труда является проверка наличия трудовых договоров с работниками. Аудитор должен проверить правильность их содержания и соответствия законодательству, наличие обязательных условий, подписей сторон договора и печати организации. Вместе с тем, необходимо проверить наличие информации из других документов, обязательных для оформления трудового договора. Такими документами являются:

- 1) паспорт или иной документ, удостоверяющий личность;
- 2) трудовая книжка (при наличии);
- 3) страховое свидетельство фонда государственного пенсионного страхования (СНИЛС);

- 4) документ воинского учёта;
- 5) свидетельство об образовании, квалификации и наличии дополнительных знаний и навыков, необходимых для возможности претендовать на соответствующую должность.

Для отдельных категорий должностей также необходимы документы:

- 6) справка об отсутствии или наличии судимости;
- 7) медицинская справка о здоровье [1].

На этом же этапе целесообразно проверить правильность оформления трудовых отношений, а именно наличие:

- 1) Приказа (распоряжения) о приёме на работу;
- 2) Личной карточки работника;
- 3) Приказа (распоряжения) о переводе работника на другую работу;
- 4) Приказа (распоряжения) о предоставлении отпуска работнику;
- 5) Приказа (распоряжения) о прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении).

На втором этапе аудитор должен ознакомиться с внутренними распорядительными документами, которые регулируют гражданско-правовые отношения работников и руководства организации. Такими документами являются:

1) штатное расписание – является основанием для начисления заработной платы. В нём указаны уровни квалификации, количество штатных единиц, размеры окладов, тарифные ставки и размеры надбавок.

2) положение по оплате труда и премированию – документ, в соответствии с которым рассчитывается основная заработная плата, надбавки и премии.

3) коллективный договор – документ, регулирующий социальные, трудовые и иные отношения между работодателем и работниками. В нём содержатся нормативные положения, а также прописаны обязательства работодателя и права работников.

На третьем этапе необходимо проанализировать и дать оценку обоснованности начислений заработной платы. Необходимо проверить:

- наличие табеля учёта рабочего времени, чтобы оценить правомерность начислений и доплат за сверхурочное рабочее время, работу в выходные дни, простои и прочие условия труда;
- правильность расчёта среднего заработка, который является базой для расчёта отпускных, больничных, командировочных и других видов выплат;
- правильность определения базы для целей налогообложения физических лиц;
- обоснованность применения льгот и удержаний из заработной платы работников;
- правильность удержаний по исполнительным листам;
- правильность формирования резервов на заработную плату, отпускные, вознаграждения, компенсации и т.д.

Отсутствие вышеуказанной документации может грозить организации налоговыми штрафами по причине необоснованности операций по начислению заработной платы и удержания из неё НДФЛ.

На четвертом этапе аудитор проверяет соответствие данных синтетического и аналитического учёта, заработной платы. Регистрами синтетического учёта являются журналы-ордера и Главная книга. Регистрами аналитического учёта – расчётные, платёжные и расчётно-платёжные ведомости. Проверка производится путём сопоставления сальдо по счёту 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда» с данными Главной книги и расчётно-платёжных ведомостей [4].

Дебетовые обороты счёта 70 сопоставляются с данными журнала-ордера «Касса» и банковскими выписками для проверки сумм выданной работникам заработной платы из кассы или перечисленной на личные карточки работников, а также для проверки сумм начисленного налога на доходы физических лиц.

Кредитовые обороты счёта 70 показывают начисленную заработную плату работникам.

На пятом этапе аудитор проверяет правильность начислений и уплат страховых взносов на пенсионное, обязательное медицинское и социальное страхование работников. Для этого необходимо проверить декларации по страховым взносам и обороты на счёте 69 «Расчёты по социальному страхованию и обеспечению» [4]. Важно помнить, что с 2017 г. уплата страховых взносов производится в налоговый орган, за исключением взносов на страхование от несчастных

случаев на производстве и профзаболеваний, иначе – травматизм, их по-прежнему платят в Фонд социального страхования.

На основании полученных аудиторских доказательств аудитор выражает мнение о достоверности показателя кредиторской задолженности по расчётам с персоналом по оплате труда в отчёте по результатам аудиторской проверки, который содержит все результаты аудита. Поэтому от степени достоверности показателей в бухгалтерской отчётности по расчётам с персоналом по оплате труда будет зависеть также общее мнение о достоверности проаудированной бухгалтерской отчётности в итоговом аудиторском заключении.

Таким образом, вышеперечисленные этапы и аудиторские процедуры являются оптимальными и позволят направить усилия и стремления аудиторов на получение более надежных аудиторских доказательств [3].

**Библиографический список:**

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. N 197-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Российская газета. – 2001. – N 256.
2. Международный стандарт аудита 230 «Аудиторская документация» (введён в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.11.2016 N 207н) // Текст стандарта опубликован 24.11.2016 на «Официальном сайте Министерства Финансов РФ» <https://www.minfin.ru/ru/>
3. Международный стандарт аудита 330 «Аудиторские процедура в ответ на оценённые риски» (введён в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 N 192н) // Текст стандарта опубликован 25.11.2016 на «Официальном сайте Министерства Финансов РФ» <https://www.minfin.ru/ru/>
4. План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению с последними изменениями и дополнениями на 2016 г. – М.: Эксмо-Пресс, 2016. – 112 с.

**Ефимова Маргарита Алексеевна**

студент

3 курс, факультет «Финансы и кредит»

направление подготовки «Экономика»

Финансовый университет при Правительстве РФ Липецкий филиал Финуниверситета

**Efimova M. A.**

Efimova Margarita Alekseevna – student

3course , faculty of Finance and Credit,

Direction of preparation Economics

Financial university under the government of the Russia federation

УДК 33

## **БИТКОИН, ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ**

### **BITCOIN, ITS IMPACT ON THE WORLD ECONOMY**

**Аннотация:** Статья посвящена одной из самых известных криптовалют - биткоину. В ней мы рассмотрим что такое биткоин. Как его «добывают». Как он может повлиять на мировую экономику, в частности на международные переводы.

**Abstract:** The article is devoted to one of the famous cryptocurrency - bitcoin. Here we are going to consider what bitcoin is. How it is maining. How can this affect the world economy, in particular international transfers.

**Ключевые слова:** Доллар США, местная валюта, банковский счет, кредитная карта, мировая экономика, валюта, компании, транзакция.

**Keywords:** Dollar USA, local currency, banc account, credit card, world economy, currency, companies, transaction.

Создание Биткоина приписывается Сатоши Накамото, псевдоним для человека, который в 2008 году представил миру данную валюту. Он остался анонимным, виртуальным автором.

Биткоин не поддерживается никаким правительством, и его ценность не связана с драгоценными металлами. Вместо этого он распространен по всей сети интернет, и его основа заложена в сложной цифровой математике. Приверженцы биткоинов говорят, что это делает валюту недостижимой для манипуляций политиков или олигархов, стремящихся управлять биткоином для политики или для собственной выгоды.

Цельность Биткоина обусловлена правилами математики. Такая риторика относится ко всей мировой цифровой валюте, что обеспечивает ее надежность. Для многих — это непростой и необычный союз с «анархо-технологиями», а также приемлемая альтернатива для тех, кто не доверяет государственным органам и верит в способность распределительных сетей и программного обеспечения с открытым исходным кодом.

Поскольку финансовые и кредитные проблемы правительств в свою очередь вызывают серьезные проблемы для их валют, глобальные инвесторы ищут более надежные источники, чем обещания центрального банка. В сентябре, Тайлер и Кэмерон Уинклеосс в Facebook призвали владельцев биткоинов создать рекламу цифровой валюты как решение проблем валютных рынков в мире. «Это золото версии 2.0», - сказал Тайлер Винклеосс.

Золото, платина а также другие драгоценные металлы, биткоины не повсеместны. Но их дефицит является алгоритмическим, а не естественным или случайным. Новые биткоины добываются только путем «майнинга» — высокотехнологичная альтернатива «золотой лихорадки». Компьютеры в сети биткоинов участвуют в процессе по решению все более и более сложных математических задач. Одна решенная задача будет, проверена другими узлами сети биткоинов. После успешного завершения проверки, биткоин можно обменять с помощью программного обеспечения кошелька Биткоина. «Майнинг» гарантирует фиксированный темп инфляции (относительно самого себя). Это основа ценности криптовалюты в работе, а децентрализованный консенсусный протокол о подтверждении операций защищает от мошенничества и подделок.

Биткоин упорядочил процесс обеспечения безопасности сети. Вся работа, проводимая финансовыми центрами и платежными системами для обнаружения мошенничества или подделки для традиционных валютных и кредитных рынков, осуществляется по всей сети в соответствии с одно ранговыми протоколами для биткоинов. И затраты на эту работу также распределяются по всей системе, оплачиваются через «Bitcoin mining». Это то, что позволяет биткоинам торговаться и обмениваться без огромных сборов.

В обращении насчитывается чуть более 11,78 млн. биткоинов, общая капитализация которых составляет 1,6 млрд. долл. США и обычно составляет от 50 000 до 70 000 транзакций биткоинов каждый день. Поскольку все больше и больше компьютеров участвуют в «майнинге» биткоинов — летом 2017 г. ежедневное количество IP-адресов для «майнинга» биткоинов достигло максимальной отметки — более чем 100 000. «Майнинг» превратился из «золотой лихорадки» в относительно обычную операцию. В связи с этим, математические задачи, необходимые для получения новых биткоинов, усложнились, средняя операционная маржа для «майнеров» резко сократилась.

Сегодня практически каждая цифровая и международная транзакция подразумевают использование той или иной формы виртуальной валюты или кредита. Сборы за транзакцию и обмен, налоги и задержки платежей существуют для обеспечения краткосрочного кредита, защиты от подделок, чрезмерного снятия средств и других видов мошенничества и получения дохода. Биткоин предназначен для обеспечения тех же гарантий безопасности и удобства кредитования, однако он свободен от дополнительных сроков обработки и сборов в отличие от вышеупомянутых транзакций.

Вы расплачиваетесь биткоином мгновенно, как наличными деньгами. В отличие от кредитной карты, когда номер вашей кредитной карты и информация о безопасности передаются полностью для любой транзакции, передача разрешена только для оплаты определенной суммы. В принципе, независимость биткоина делает его более стабильным, чем традиционные валюты, такие как доллары или евро. На самом деле его ценность сильно колебалась в течение четырехлетнего существования.

На данный период цена одного Биткоина стабилизировалась примерно на 140 долларов США; он немного опустился до 121 доллара США после закрытия «Шелкового пути», но быстро вернулся. Однако всего два года назад цена Биткоина казалась стабильной на уровне около 12 долларов США.

Обменные значения важны как для людей, которые добывают или инвестируют в биткоины, так и для пользователей, которые хотят использовать их для повседневных товаров и услуг, которые обычно номинированы в местной валюте. (Местная валюта также используется для уплаты налогов, которые иногда пытаются избежать транзакции Bitcoin).

Кроме того, Биткоин также делает цифровые платежи возможными для людей, которые не только не имеют PayPal, но не имеют функционирующей кредитной системы. Во многих частях Африки, Латинской Америки и Южной Азии большинство людей не имеют доступа к кредитным или цифровым платежам; с Bitcoin эта инфраструктура предоставляется бесплатно. Компания Pair, BitPay, конвертирует биткоины в различные местные валюты, а также наоборот, не взимая комиссию за транзакцию. Вместо этого он взимает фиксированную ежемесячную ставку. Его клиентами являются хостинговые компании, компании по производству компьютеров и электронного оборудования, а также компании международного уровня.

«С Bitcoin вы можете оплатить международный платеж без риска мошенничества с кредитными картами», - говорит Pair. «Мы иногда забываем, что есть много стран, где вы не можете производить платеж по кредитной карте. Эти страны становятся изолированными от остальной экономики Интернета... Для многих из этих стран эта платежная система работает, если США и Конгресс может поддерживать и терпеть уважаемую, хорошо оплачиваемую отрасль, это будет великим прорывом для мировой экономики».

На данный момент область с наибольшим потенциалом для развития использования биткоина — международные переводы. В настоящее время эти операции должны обрабатываться несколькими посредниками: банки, проводные службы и валютные биржи – на каждый этап требуется определенное время. В недавнем отчете Businessweek отмечается, что средняя пошлина за денежные переводы составляла 9 процентов от переведенных денег, при этом часто составляла дополнительные 5 процентов. Границы прибыли Western Union огромны



для посредника, почти 16 процентов, и большая часть его затрат посвящена технологиям, которые переводят деньги из одного места в другое, гарантируя законность передачи. Иными словами, Western Union тратит и зарабатывает миллиарды на том, что биткоин делает бесплатно. Вместо Western Union рабочие-мигранты (или предприятия, работающие от их имени) могут использовать Bitcoin для отправки платежей из одной страны в другую по электронной почте, не опасаясь мошенничества или нуждающихся в поддержке сложного обменного или кредитного рынка.

Это будет происходить в реальном времени, немедленный расчет за небольшую часть стоимости. Через десять лет биткоин может выступать в качестве единой системы обмена для международного рынка.

«Подавляющее большинство населения планеты даже не владеют банковским счетом», - говорит Джонатан Мохан, PBS NewsHour. «И это мое утверждение, и многие думают также, что, как и в Африке, они не использовали стационарные телефоны. Они перешли мгновенно на сотовые телефоны. В этих развивающихся странах вы не увидите, как они начинают использовать банковские счета. Вы увидите, что они также сразу же начнут использовать биткоины, потому что, если у вас есть адрес биткоина, у вас есть банковский счет на вашем телефоне, с которым вы можете взаимодействовать на глобальном рынке».

Таким образом, есть реальные проблемы, биткоин еще не пережил своего первого подлинного кризиса легитимности, и его сторонники не разработали политическую стратегию, чтобы успокоить осторожные государства и инвесторов тем, что валюта может положительно влиять на мировую. И риторика многих сторонников биткоинов предполагает сложное понимание его основополагающей технологии, которая далека от широкого распространения, особенно среди бедных в мире. Биткоин может повлиять на мировую экономику, даже если он не станет валютой, которую каждый использует или понимает. Однако, если биткоин станет широко распространенным, всеобщим признанным и законным, это подтолкнет всех - все центральные банки и банковские компании - снизить издержки по международным транзакциям, чтобы оставаться конкурентоспособными.

#### **Библиографический список:**

1. Власов А.В. Электронные деньги и эволюционная теория происхождения денег. // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление, 2012. № 12. С. 13-23.
2. Информация об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=27012014\\_1825052.htm](http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=27012014_1825052.htm)
3. Бит-песо – потенциальная возможность экспансии биткоина. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uabitcoin.com/2014/03/07/bit-peso-potencialnaya-vozmozhnost-ekspansii-bitkoyna.html>

**Романова Екатерина Владимировна**  
**Romanova E.V.**

магистрант, Уральский Федеральный университет, г. Екатеринбург, РФ  
E-mail: [ekaterina\\_94-08@mail.ru](mailto:ekaterina_94-08@mail.ru)

**Куприянова Анна Владимировна**  
**Kupriyanova A.V.**

магистрант, Уральский Федеральный университет, г. Екатеринбург, РФ  
E-mail: [karmen\\_12@list.ru](mailto:karmen_12@list.ru)

**Шершнева Елена Геннадьевна**  
**Shershneva E.G.**

научный руководитель  
к.э.н., доцент, Уральский Федеральный университет, г. Екатеринбург, РФ  
E-mail: [elena\\_sher@el.ru](mailto:elena_sher@el.ru)

УДК 336.71

## **ОСОБЕННОСТИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО РЕЗЕРВИРОВАНИЯ КАК МЕРЫ РЕГУЛЯТИВНОЙ НАГРУЗКИ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР**

### **FEATURES OF RESERVE REQUIREMENT AS A REGULATORY BURDEN ON THE BANKING SECTOR**

**Аннотация:** Раскрыта специфика обязательного резервирования как инструмента регулятивного воздействия на банковский рынок; выявлены проблемные последствия повышения норматива обязательного резервирования; проведен анализ применения резервных требований в зарубежной банковской практике. Отмечено, что для смягчения регулятивной нагрузки целесообразно введение дифференцированных нормативов обязательного резервирования по депозитным обязательствам коммерческих банков.

**Abstract:** The article reveals specifics of mandatory reservation as a tool of regulatory impact on the banking market in the context of monetary policy objectives. The problematic consequences of increasing the standard of compulsory reservation are revealed; the analysis of application of reserve requirements in foreign banking practice is carried out. It is noted that in order to mitigate the regulatory burden, it is advisable to introduce differentiated mandatory provisions for Deposit liabilities of commercial banks.

**Ключевые слова:** банковская ликвидность, резервные требования, регулятивная нагрузка, обязательные резервы, коэффициент усреднения обязательных резервов.

**Key words:** bank liquidity, reserve requirements, regulatory burden, mandatory reserves, ratio of averaging of mandatory reserves.

#### **Введение**

На фоне сложных макроэкономических условий роль Банка России как стабилизатора экономики становится все более значимой. Проводимая в рамках стратегии таргетирования инфляции государственная денежно-кредитная политика нацелена на сглаживание влияния внешних шоков и экономическое развитие. В зависимости от поставленных тактических задач регулятором используются различные инструменты воздействия на состояние денежного рынка и всей банковской системы в целом.

К середине 2016 года российский банковский рынок впервые за последние несколько лет вошел в состояние снижения дефицита ликвидности. Этому способствовал приток ликвидности в банковский сектор вследствие расходования средств Резервного фонда на финансирование дефицита федерального бюджета. Другим источником увеличения ликвидности были перечисления средств Агентством по страхованию вкладов на выплату страхового возмещения вкладчикам, а также на финансирование санации банков.

Банк России в 2017 году прогнозирует переход банковского сектора к устойчивому структурному профициту ликвидности. Абсорбирование избыточной ликвидности регулятор планирует осуществлять за счет депозитных аукционов и повышения нормативов обязательных

резервов [1]. В связи с этим, тематика выбора наиболее эффективных инструментов регулирования ликвидности приобретает особую актуальность в научных кругах и в банковской деловой среде.

Целью настоящей статьи является исследование особенностей обязательного резервирования и критический анализ последствий, которые могут возникнуть в российском банковском секторе при увеличении регулятивной нагрузки.

### **Основной раздел**

Резервные требования в отношении обязательств (вкладов, депозитов) коммерческих банков являются одним из основных инструментов государственного денежно-кредитного регулирования. Обязательные резервы – это средства, поддерживаемые банками на беспроцентных корреспондентских счетах в Банке России с целью выполнения обязательных резервных требований.

В 2016 году Банк России увеличил нормы отчислений в фонд обязательных резервов (далее – ФОР) по обязательствам банков (табл. 1).

Таблица 1 - Нормативы отчислений в фонд обязательного резервирования, %

Дата действия	Норматив по вкладам физических лиц в валюте РФ	Норматив по вкладам физических лиц в иностранной валюте	Норматив по депозитам юридических лиц-нерезидентов в иностранной валюте
01.03.13-30.06.16	4,25	4,25	4,25
01.07.16-31.07.16	4,25	5,25	6,25
01.08.16-наст. время	5,00	6,00	7,00

*Источник: составлено авторами по данным Банка России*

Минимальные значения норматива обязательного резервирования наблюдались в 2009-2010 г.г. на уровне 0,5-2,5%. В последующие годы значение данного показателя постепенно увеличивалось, что свидетельствует о нарастании регулятивной нагрузки на коммерческие банки.

Для выполнения действующих нормативов российские банки стали поддерживать более высокие остатки средств на счетах по учету обязательных резервов в Банке России, что привело к росту их потребности в рефинансировании и пересмотру ценообразования в отношении депозитных и кредитных услуг.

Кроме того, с 01.07.2016г. на 20% также увеличены страховые взносы в Агентство по страхованию вкладов (АСВ). В условиях сохраняющейся экономической нестабильности банки не имеют возможности полностью «перекладывать» возникающие дополнительные расходы на своих клиентов в силу высокой конкуренции как за ресурсную базу, так и за возможность кредитовать качественных заемщиков. То есть происходит увеличение расходов банков и сокращение возможности увеличивать собственный капитал за счет прибыли.

Сложившаяся ситуация порождает дискуссионный вопрос об эффективности применения обязательного резервирования как инструмента денежно-кредитного регулирования в текущих экономических условиях.

Для понимания специфики обязательного резервирования раскроем его особенности в разрезе следующих аспектов.

#### *Макроэкономический аспект*

Исторически обязательные резервы возникли, исходя из необходимости для коммерческих банков всегда иметь денежную наличность в виде кассовых резервов для бесперебойного выполнения платежных обязательств по возврату депозитов вкладчикам и проведению расчетов с другими банками. Другими словами, обязательные резервы служили гарантийным фондом для погашения депозитов [3].

С 1991 года обязательное резервирование входит в состав инструментов денежно-кредитного регулирования Банка России и является мерой количественного воздействия на состояние денежного рынка и ликвидности.

Норматив обязательного резервирования можно рассматривать как регулятор спроса и предложения на деньги, а также как индикатор, характеризующий состояние денежного рынка государства [4]. На основе этого показателя определяются величина депозитного мультипликатора, который отражает денежное предложение в банковской системе. Обязательные резервы являются элементом денежной массы государства и учитываются в составе денежного агрегата М2.

#### *Финансовый аспект*

Обязательное резервирование является инструментом перераспределения денежных средств между участниками финансового рынка. Отчисления в ФОР можно рассматривать как обязательные взносы в финансовую систему государства на принципе возвратности или как неявный налог, оказывающий влияние на стоимость банковских услуг [5].

Как и ключевую ставку, норматив обязательного резервирования можно считать компонентом трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, который осуществляет передачу «финансовых импульсов» в экономике. Этот процесс происходит путем воздействия на процентные ставки по размещаемым и привлекаемым денежным средствам, а через них – на объемы сбережений и инвестиций и, таким образом, на уровень цен, величину совокупного спроса и экономическую активность [6].

#### *Рыночно-конкурентный аспект*

Обязательное резервирование является фактором, влияющим на внутрибанковские финансовые потоки. Изменение нормы обязательного резервирования учитывается при расчете стоимости фондирования, а также при прогнозировании величины кредитного портфеля банка. В процессе трансформации депозитных ресурсов в кредитные инструменты отчисления в ФОР выполняют функцию «запаса ликвидности», сокращая кредитный потенциал банка.

Увеличение отчислений в ФОР снижает объем кредитных операций и увеличивает стоимость привлеченных средств. Соответственно, банки, увеличивая процентные ставки по кредитам, теряют конкурентные позиции на рынке.

Таким образом, рассмотрев различные аспекты обязательного резервирования, можно сделать вывод о том, что оно представляет собой тонкий инструмент воздействия на состояние банковского сектора и средство косвенного воздействия на экономический рост. При этом следует понимать, что повышение норматива отчислений в ФОР может вызвать негативные последствия для экономики.

Далее проанализируем отрицательные эффекты, связанные с повышением норматива обязательного резервирования по банковским депозитам.

1. Двойственность значимости обязательного резервирования в регулировании банковского сектора.

С одной стороны, Банк России, увеличивая норматив обязательного резервирования, объясняет это целью снижения избыточной ликвидности. При этом официальная статистика показывает достаточно незначительный вклад этого инструмента в формировании ликвидности денежного рынка (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика факторов формирования ликвидности банковского сектора, трлн. руб.

	2015					2016		
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Год	I квартал	II квартал	III квартал
Факторы формирования ликвидности	1,4	0,5	1,2	0,6	3,8	1,7	0,7	0,7
- изменения остатков средств на счетах правительства в ЦБ РФ	0,2	0,2	0,8	1,2	2,3	1,0	0,8	0,7
- изменение наличных денег в обращении	1,3	-0,1	0,0	-0,7	0,5	0,6	-0,2	0,0
- интервенции ЦБ РФ на внутреннем валютном рынке	-0,1	0,4	0,4	0,1	0,8	0,1	0,1	0,1

-регулирование обязательных резервов	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	-0,1
---	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------

*Источник: составлено авторами по данным Банка России*

С другой стороны, как уже ранее отмечалось, увеличение норматива отчислений в ФОР, повышая стоимость фондирования, может вызвать рост процентных ставок по кредитам. Учитывая, что текущая ситуация в банковском секторе характеризуется сокращением спреда между процентными ставками по кредитам и депозитам, повышение регулятивной нагрузки еще больше сократит доходность банковского бизнеса.

В результате ухудшения конъюнктуры банковского рынка и ужесточения политики Банка России наблюдается отзыв лицензий, процессы слияний и поглощений, что ведет к изменению характера конкуренции, а также «вымыванию» мелких и средних региональных банков. Уход части игроков может способствовать еще большей концентрации рыночной власти крупнейших банков и монополизации банковского рынка.

2. Ухудшение качества кредитных портфелей банков вследствие повышенного риска-аппетита по кредитным операциям.

Повышение стоимости фондирования приводит к стремлению банков увеличивать доходность кредитных операций. Это неизбежно связано с предоставлением рискованных кредитов, которые характеризуются высокой вероятностью их невозврата и необходимостью создания резервов на возможные потери. Увеличение объема таких кредитов ухудшает качество кредитных портфелей и вызывает рост просроченной задолженности, что, соответственно, снижает прибыль коммерческих банков.

Кроме того, повышенные ставки по кредитам, являясь элементом себестоимости продукции предприятий-заемщиков, вызовут рост цен и снижение объема выпускаемой продукции. При повышении совокупного спроса под действием инфляционных ожиданий экономических субъектов может произойти «инфляционное смещение вверх» (inflation-up) [7]. В результате достижение цели по сдерживанию инфляции может оказаться под угрозой.

3. Сокращение инвестиционной активности банков из-за невозможности аккумулировать «длинные» ресурсы.

В 2016-2017 годах Банк России осуществляет снижение ключевой ставки, увеличивая при этом норматив обязательного резервирования по обязательствам банков. Эти меры способствуют изменению параметров устойчивости ресурсной базы российских коммерческих банков. В результате снижения доходности по депозитам сократилась сберегательная активность физических и юридических лиц. Банки, действуя в условиях быстроменяющейся конъюнктуры рынка, вынуждены сокращать количество привлекательных для клиентов долгосрочных депозитных продуктов.

### **Заключение**

Исследование показало, что увеличение резервных требований к обязательствам кредитных организаций может вызвать отрицательные последствия не только для банковского сектора, но и для экономики в целом. По мнению авторов, повышение норматива отчислений в ФОР способно снизить качество банковских кредитных портфелей, ухудшить финансовые показатели деятельности банков и сократить их инвестиционный потенциал, что окажет негативное влияние на региональное развитие. Поэтому решения по регулированию резервной нагрузки, принимаемые Банком России в отношении коммерческих банков, требуют взвешенного и гибкого подхода, особенно в условиях накопившихся структурных ограничений.

### **Библиографический список:**

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов.
2. Моисеев С.Р. Денежно-кредитный цугцванг. Банковское дело, 2010, № 12, с. 6–9.
3. Денежно-кредитная политика России: новые вызовы и перспективы / под ред. М.А. Эскиндарова. Москва, Русайнс, 2016. 120 с.
4. Горюнов Е.Л., Дробышевский С.М., Трунин П.В. Денежно-кредитная политика Банка России: стратегия и тактика. Вопросы экономики, 2015, № 4, с. 53–85.
5. Абрамова М.А., Вахрушев Д.С., Дубова С.Е. Актуальные направления развития банковского дела. Москва, Русайнс, 2015. 276с.

6. Абрамова М.А., Дубова С.Е., Красавина Л.Н., Лаврушин О.И., Масленников В.В. Ключевые аспекты современной денежно-кредитной политики России: мнение экспертов. Экономика. Налоги. Право, 2016, № 1, с. 6–15.

7. Cecchetti S. G., Nakkio C. S. Inflation Targeting and Private Sector Forecasts. NBER Working Paper, National Bureau of Economic Research, 2009, October, pp. 1-27. DOI: 10.3386/w15424

**Зима Елена Вячеславовна**

**Zima Elena**

Студентка 4-го курса экономического факультета ФГБОУ ВО «Кубанский  
государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

г. Краснодар

E-mail: [lena.zima.1995@mail.ru](mailto:lena.zima.1995@mail.ru)

**Зиниша Ольга Станиславовна**

**Zinisha Olga**

Куратор

доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры денежного обращения и кредита  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

г. Краснодар

УДК 336.717.1

## **ЧЕКИ И ЧЕКОВОЕ ОБРАЩЕНИЕ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

## **CHECKS AND CHECK CIRCULATION IN RUSSIA AND ABROAD**

**Аннотация:** настоящая научная работа посвящена комплексному исследованию чекового оборота в России и за рубежом. Почему безналичные расчёты нашей страны развиваются однообразно и традиционно, а использование аккредитивов достаточно редкое? Какие действия нужно предпринять, чтобы эта ситуация улучшилась? Ответы на эти вопросы и есть главная цель написания этой работы.

**Abstract:** The real advanced study is sanctified to complex research of check turn in Russia and abroad. Why do the non-cash settlements of our country develop monotonously and traditionally, and the use of letters of credit is rare enough? What actions do need to be undertaken, that this situation became better? Answers for these questions and there is a primary objective of writing of this work.

**Ключевые слова:** чек, безналичный расчёт, вексель, дебетовые инструменты, клиринг.

**Key words :** check, non-cash settlement, bill of exchange, in-clearing instruments, clearing

На протяжении долгого времени Россия не переходит от использования наличных расчётов к безналичным, в то время как весь мир постепенно и практически полностью отказался от них. Обычные жители предпочитают хранить деньги «в шкатулке», не рискуя отдавать их банку или различным кредитным организациям. В проведенном исследовании нам хотелось бы поднять вопрос использования чеков как одной из форм безналичных расчётов.

В соответствии со ст. 877 Гражданского кодекса РФ, чек представляет собой дебетовый документ в форме платёжного поручения выплатить определённую сумму по требованию в момент его предъявления банку-плательщику [3]. Эти документы являются наиболее распространёнными формами безналичных платежей в различных странах Запада. Но особенно чеки распространены в США, где в 80-90-е годы зафиксирован гигантский рост чекового обращения. Примерно 80 % безналичных платежей производится именно при помощи чеков. В нашей стране слабо развита система с использованием этого вида платежа по сравнению с другими. Можно выделить две главные причины, объясняющие такую ситуацию с чекооборотом.

К первой можно отнести проблемы, которые дестабилизировали в 90-х годах отечественную банковскую систему, находившуюся ещё на первоначальной стадии своего становления. Во-вторых, то негативное влияние, которое спровоцировало крупный прецедент с фальшивыми чеками с грифом «Россия», произошедший в 1992 году.[4,15]

В связи с этим Центральный банк Российской Федерации (Банк России) был вынужден ограничить применение чеков рамками одного города и ввести особый алгоритм учёта, хранения и выдачи чеков по номерам. Как раз эти ограничения и делают непрактичными чеки с грифом «Россия» в частности [5,58].

Кроме этого, нельзя забывать и об экономической эффективности того или иного способа расчетов. Чек крайне схож по своей природе и возможностям использования с векселем. Основные сходства и отличия представлены в таблице.

Таблица – Сходства и отличия чека и векселя [5,59]

Сходства	Отличия
<p><b>Ценность</b> Оба являются ценной бумагой, которая содержит обязательства на конкретную сумму денег</p>	<p><b>Сущность</b> Чек- эквивалент денег Вексель – долговая расписка</p>
<p><b>Форма</b> Письменные, регламентированные документы</p>	<p><b>Возраст</b> Чек – достаточно новый финансовый инструмент Вексель – появился ещё в XIII веке</p>
<p><b>Действующие лица</b> Чек-чекодатель (чекополучатель) Вексель – трассант(трассат)</p>	<p><b>Скорость обналичивания</b> Чек – обналичивается сразу же при его присутствии Вексель – чаще является срочным</p>
<p><b>Гарантия выплат</b> Аваль – используется в виде надписи о поручительстве третьих лиц</p>	<p><b>Тип должников</b> Чек – обязательства банка Вексель – выписывается на имя лица или же организации</p>
<p><b>Способы передачи прав</b> Индоссамент – надпись на обратной стороне, которая фиксирует факт передачи права</p>	<p><b>Сроки ответственности</b> Чек – банк обналичивает чек в течение 6 лет Вексель – сложность взыскания в случае задержки бумаги</p>

Как уже отмечалось выше, экономическая сущность заключается в том, что вексель предназначен для применения в основном в качестве средства коммерческого кредитования [1, 122]. Его выдача вытесняет собой предшествующее обязательство. Чек, в свою очередь, представляет собой расчётный инструмент, предназначенный для обслуживания платёжного оборота. И сама выдача чека в соответствии с п. 4 ст. 877 ГК РФ, не погашает денежного обязательства, во исполнение которого он выдан. Обязательство прекращает своё действие только после совершения платежа [2,112].

О необходимости роста чекового обращения явно свидетельствует и практика коммерческих банков по применению для расчетов только собственных векселей, в том числе так называемых вексельных книжек. Они, по своему существу, есть не что иное, как чековые книжки, выдаваемые банком своим клиентам для распоряжения средствами, находящимися на текущем счете, путём выдачи чеков.

Говоря о чеках, нельзя не затронуть такое понятие как дорожные чеки. Они являются полноценной запиской наличных денег, которыми можно расплатиться почти в любой точке мира за товары и услуги или же обменять на национальную валюту. К самым распространённым дорожным чекам относятся Visa Interpayment, CitiCorp, American Express, Thomas Cook Mastercard. В России их использование запрещено. Такие чеки можно купить или снова обменять на деньги. Продажей занимаются уполномоченные на то банки эмитенты. С 01.03.2013 г. Сбербанк прекратил операции с дорожными чеками, поэтому теперь их можно купить только в крупных банках больших городов [4, 10].

Такие бумажные дебетовые инструменты как чеки, считаются в мировой банковской практике некачественными, так как возникает трудность увеличения бумажного документооборота. На клиринг чеков требуется определённое время, а неэффективная их обработка приводит к увеличению срока нахождения средств в дебетовых расчетах. Таким образом, на этот период плательщику предоставляется беспроцентный кредит. В связи с этим за границей получила расширение концепция сокращённого чекооборота. В США закон о клиринге чеков был принят 28 октября 2004 г. Его суть очень проста: клиентам не возвращаются обратно их погашенные чеки, вместо этого банки посылают им только выписки со счета в виде электронных файлов, а чеки оставляют у себя. Следует отметить, что такая система клиринга



чеков не только обеспечивает ускорение и облегчает чековый оборот, но и с её помощью сокращаются и производственные издержки банков [6].

Бесспорно, темпы роста объёмов использования дебетовых карточек по всему миру позволяют говорить о том, что эти платёжные инструменты становятся конкурентами чеков, так как хранение и использование цифровой информации в компьютерах гораздо дешевле затрат, связанных с обработкой бумажных расчётных документах.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что злоупотребления с чеками напрямую обусловлены трудностями получения информации о потенциальных клиентах и их контрагентах. Очевидно, что необходимо привести по возможности весь объём текущей информации к общему знаменателю. Например, можно создать клиринговые палаты, которые занимались бы инкассированием чеков и, соответственно, были бы единым информационным центром. В России был принят ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон О применении контрольно – кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или)расчётов с использованием платёжных карт отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.07.2016 N 290-ФЗ. Главной целью принятия данного закона является расширение электронного документооборота, а также использование новых автоматических устройств для расчётов на территории РФ. Возможно, это и есть новая стратегия, которая позволит укрепиться существованию электронных чеков в условиях современной электронной коммерции.

**Библиографический список:**

1. Агарков М.М. Основы банковского права. М.,2013. С. 122.
2. Белов В.А. Очерки по вексельному праву. М., 2012. С. 112.
3. Гражданский кодекс РФ
4. Журнал «Деловой вестник» май, №5(173) 2015. С. 10.
5. Овсейко С.В. Чеки и чековое обращение: сравнительно- правовой анализ//Банковское право. 2014. N. 2. С. 58.
6. <https://www.kommersant.ru/banruptcy> [электронный ресурс]

**Незаметдинова Элеонора Владимировна**  
**Nezametdinova Eleonora Vladimirovna**

Старший преподаватель  
Кыргызский Экономический Университет им. М.Рыскулбекова  
E-mail: [ellanez\\_keu@mail.ru](mailto:ellanez_keu@mail.ru)

**Зиязова Римма Рифатовна**  
**Ziyazova Rimma Rifatovna**

Старший преподаватель  
Кыргызский Экономический Университет им. М.Рыскулбекова  
E-mail: [rimma\\_mama65@mail.ru](mailto:rimma_mama65@mail.ru)

УДК 338.1

## **ИДЕНТИФИКАЦИЯ, ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РИСКА ТРАНСФОРМАЦИИ СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

### **IDENTIFICATION, ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE RISK FACTORS FOR ENVIRONMENT TRANSFORMATION IN THE CONTEXT OF A FINANCIAL MANAGEMENT STRATEGY**

**Аннотация:** Результаты предпринимательской деятельности зависят не только от знания предпринимателем природы причин и факторов риска, но и от умения в процессе идентификации установить принадлежность факторов риска. Идентификация сужает количество возможных рисков применительно к конкретному бизнесу с его спецификой. Целью управления рисками является сокращение финансовых потерь организаций и, соответственно, повышение рентабельности, обеспечение надлежащего уровня надежности, соответствующей характеру и масштабам проводимых финансовыми организациями операций.

**Abstract:** The results of entrepreneurial activity depend not only on the knowledge of the nature of reason and risk factors by the entrepreneur, but also on the ability to identify the risk factors in the identification process. Identification narrows the number of possible risks applied to a specific business with its specifics. The purpose of risk management is to reduce the financial losses of organizations and, consequently, to increase profitability, to ensure an appropriate level of reliability, corresponding to the nature and scale of operations performed by financial organizations.

**Ключевые слова:** риск, предприниматель, финансовая организация, идентификация, риск-менеджмент.

**Keywords:** risk, entrepreneur, financial organization, identification, risk management.

Деятельность любого коммерческого предприятия в условиях рыночной экономики требует высокого уровня управления, без которого невозможно достижение целей, стоящих перед предприятием, обеспечение его конкурентоспособности и эффективности деятельности.

Существование и развитие финансовых организаций в жестких условиях рынка зависят от управления. Управление, в свою очередь, в широком смысле слова – это управление финансовыми активами, ростом, филиальной сетью финансовых организаций, разработка конкурентной стратегии вкупе со стратегией развития.

Успех в мире бизнеса зависит от правильности и обоснованности выбранной стратегии хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Чтобы выжить в условиях рыночных отношений, нужно решаться на внедрение технических новинок и на смелые действия, а это усиливает риск. Для любого бизнеса важным является не избежание риска вообще, что практически невозможно, а изучение, прогноз, оценка и управление рисками в целях их минимизации, а при возможности и обращения их в положительный фактор в виде получения дополнительного дохода. Это ставит задачу разработки методов оценки и эффективного управления рисками в предпринимательской деятельности.

При анализе риска обычно используются следующие допущения:

- потери от риска независимы друг от друга;

- потеря по одному направлению деятельности не обязательно увеличивает вероятность потери по другому, за исключением форс-мажорных обстоятельств;
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участников.

Анализ современного состояния экономики позволяет выделить следующие факторы, усугубляющие предпринимательский риск:

- необязательность и безответственность хозяйствующих субъектов;
- нечеткость и непрерывная изменчивость законодательных и нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность;
- высокие темпы инфляции;
- политическая нестабильность;
- отсутствие реального хозяйственного права, что препятствует снижению общего уровня риска через контрактные отношения;
- отсутствие персональной ответственности значительной части предпринимателей за результаты своей деятельности, что увеличивает уровень риска любой сделки;
- зависимость предпринимателя от криминального мира, неспособность правоохранительных органов защитить его;
- неправильное безграничное вмешательство политиков в экономику;
- резкое увеличение численности работников аппарата управления;
- неустойчивое налоговое законодательство;
- недобросовестная конкуренция;
- низкий уровень образования предпринимателей по проблемам рынка и предпринимательства.

Поскольку риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды и субъективную в результате принятия решения самим предпринимателем, успехи и неудачи предпринимательской фирмы следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов. Одни из них являются внешними по отношению к хозяйствующему субъекту, а другие — внутренними.



Рис. 1 Классификация факторов рисков

Идентификация факторов риска проводится предпринимателем для ответа на следующие вопросы:

- где сосредоточены основные факторы риска;
- какие из факторов риска наиболее опасны для данного вида деятельности (принимаемого решения);
- какие из факторов риска являются управляемыми, а какие - нет.

Идентификация факторов риска предусматривает отнесение рисков к одной из трех основных категорий:

- опасные факторы риска;
- допустимые по степени опасности факторы риска;
- неопасные факторы риска.

Идентификация факторов риска может осуществляться в разрезе конкретной хозяйственной операции или для некоторой сферы деятельности. В первом случае речь идет об элементарном рисковом событии, во втором – о сложном событии, состоящем из нескольких элементарных.

Не менее опасно для деятельности предприятия влияние внутренних факторов, которые связаны с ошибками и упущениями руководства и персонала. Руководитель, который предпочитает стабильный доход в предпринимательской деятельности выбирает стратегию, не расположенную к риску. При таком антирисковом поведении обычно имеет место невысокий доход предприятия. Расположенные к риску руководители готовы рисковать в надежде получить большую прибыль, т.е. готовы бороться за минимизацию потерь с целью максимизации результата. По оценкам зарубежных экспертов, 90% различных неудач малых фирм связано с неопытностью руководства, его неумением адаптироваться к изменяющимся условиям, консерватизмом мышления, что ведет к неэффективному управлению предприятием, к принятию ошибочных решений, потере позиций на рынке.

Результаты предпринимательской деятельности зависят не только от знания предпринимателем природы причин и факторов риска, но и от умения в процессе идентификации установить принадлежность факторов риска. Идентификация сужает количество возможных рисков применительно к конкретному бизнесу с его спецификой. Важность данной фазы управления рисками связана с тем, что позволяет в дальнейшем разрабатывать мероприятия по снижению рисков в операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Качественный анализ факторов риска позволяет определить факторы и потенциальные области риска, выявить возможные его виды. Факторы рисков определяются на основе анализа политической, экономической и финансово-кредитной политики, как отдельных стран, так и мирового сообщества в целом. При этом одни и те же факторы оказывают в различных условиях неодинаковое влияние на рынок или могут из решающих стать абсолютно незначительными. Необходимо знать взаимосвязь и взаимное влияние различных факторов, отражающие связи между различными государствами, историю их развития, определять совокупный результат тех или иных экономических мер и устанавливать связь между событиями.

Например, динамика процентных ставок по кредитам НБКР оказывает существенное воздействие на финансовые организации и предпринимателей финансового рынка, и гораздо в меньшей степени – на деятельность производственных предприятий, не занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

При отсутствии необходимой информации целесообразно использовать разработку сценариев изменения предпринимательской среды, в которой будет реализовываться решение. Эти сценарии должны выделить набор рискованных ситуаций, возникновение которых приведет к отклонениям от намеченных целей и в связи с этим к изменению оценочных индикаторов – прибыли, чистого денежного потока, и даже возможно к банкротству.

Следует обратить внимание, что одной из важнейших задач предпринимателя является сужение по возможности тех факторов, которые на начальной стадии анализа рисков назвать невозможно.

Оценка риска – это серьезная аналитическая работа, направленная на определение количества вероятных исходов с положительными и отрицательными результатами для хозяйствующего субъекта. Оценивается не только вероятность потерь, но и вероятность получения ожидаемых доходов. Стержнем анализа являются определение видового разнообразия действующих рисков, их количественных и качественных характеристик, управляемости и расчет наиболее вероятной ожидаемой прибыли и степени риска [2, 178].

Проблематика риска в международной финансовой теории и практике занимает одно из главных мест. В условиях переходной экономики риски естественно выше, чем в экономиках стабильных. В деятельности финансовой организации риск присутствует при выполнении практически любых операций, ведь без риска нет предпринимательства. Управление финансовыми операциями - это по сути своей управление рисками, связанными с деятельностью финансовых организаций.

Целью управления рисками является сокращение финансовых потерь организаций и, соответственно, повышение рентабельности, обеспечение надлежащего уровня надежности, соответствующей характеру и масштабам проводимых финансовыми организациями операций.

В деятельности финансовых организаций все виды рисков интегрируются, различные виды деятельности могут отличаться более высокой вероятностью или более низкой вероятностью финансовых потерь и преобладанием в них тех или иных определенных видов рисков.

К угрозам деятельности хозяйствующих субъектов могут относиться и политическая среда, непосредственно связанная с экономическими процессами в стране.

Государство не ограничивается законотворческой и законоприменительной деятельностью и считает необходимым вмешиваться в экономику, регулируя локальные рынки посредством фискальных и монетарных рычагов для решения приоритетных государственных задач [2,182].

Финансовые организации иногда называют «покупателями и продавцами риска», это связано с тем, что существует определенная взаимосвязь между принимаемым на себя риском и предлагаемой доходностью деятельности организации: более высокой доходности, как правило, свойствен более высокий риск. Интересно отметить еще одну общую закономерность: чем выше предполагаемый доход, тем меньше вероятность его получить, в отличие от практически безрискового получения некоего минимального гарантированного дохода.

Как показывает международный опыт, устойчивое развитие бизнеса и повышение эффективности его управления практически невозможны без применения инструментов риск-менеджмента, направленного на обеспечение баланса между получением прибыли и уменьшением убытков предпринимательства. Систему риск-менеджмента следует рассматривать как составную часть менеджмента организации, поскольку она должна быть интегрирована в общую политику организации, ее планы и предпринимательскую деятельность [4].

Динамика развития финансово-кредитной сферы заставляет более внимательно относиться к деятельности финансовых институтов. В этой связи риск-менеджмент приобретает особую роль в управлении финансовыми организациями: он становится не только средством предотвращения убытков, но и способом создания дополнительной акционерной стоимости. Алгоритм интегрированного управления рисками давно уже существует на западе, в КР он только начинает развиваться. Несмотря на это, в перспективе следует ожидать более широкого использования интегрированного подхода к риск-менеджменту в системе управления.

Возникновение риск-менеджмента на уровне предприятия (интегрированного риск менеджмента) как новой философии стратегического управления приходится на середину 90-х годов XX века. Необходимым условием принятия нового взгляда на место риск - менеджмента в общей стратегии управления компанией стала так называемая «революция в умах», т.е. пересмотр господствовавшего долгое время в научных и деловых кругах представления о том, что целью риск - менеджмента является избежание или минимизация принимаемого риска. Осознание того, что «злом является не риск сам по себе, а только тот риск, который неверно оценен, которым неправильно управляют или который является нежелательным», стало абсолютно необходимой предпосылкой для возникновения концепции, интегрированного риск - менеджмента.

Суть риск-менеджмента заключается не в полном исключении рисков, что попросту невозможно, а в их оптимизации и получении максимальной выгоды от складывающейся ситуации благодаря отлаженным действиям риск-менеджеров [3].

Риск-менеджмент как процесс представляет собой систематический мониторинг и управление рисками, присущими деятельности финансовых организаций, с целью извлечения устойчивой прибыли от каждого вида деятельности и всего объема услуг.

Стратегия рисков - это программа управления деятельностью финансовой организации, направленная на снижение потерь от реализации различных видов рисков.

Разработка стратегий управления рисками базируется на результатах ситуационного анализа, в процессе которого выявляются потенциальные опасности, грозящие нарушением стабильности финансовой деятельности.

Большое значение в финансовой деятельности играет разработка мер по управлению рисками, а также выработка альтернатив для снижения последствий рискованных ситуаций. К числу стратегических решений управления рисками относят:

- избежание риска - разработка стратегических и тактических решений, исключающих возникновение рискованных ситуаций (отказ от проведения операций);

- удержание (ограничение) риска - разграничение системы прав, полномочий и ответственности таким образом, чтобы последствия рискованных ситуаций не влияли на реализацию проекта;

- диверсификацию - снижение рисков за счет возможности компенсации убытков от одного вида операций другим;

- лимитирование - установление предельных значений показателей риска при принятии тактических решений;

- страхование - форма предварительного резервирования ресурсов, предназначенных для компенсации ущерба от ожидаемого проявления различных рисков. Экономическая сущность страхования заключается в создании страхового фонда, отчисления в который для отдельного страхователя устанавливаются на уровне, значительно меньшем сумм ожидаемого убытка и как следствие страхового возмещения. Таким образом, происходит передача большей части риска от страхователя к страховщику;

- резервирование - создание резерва на покрытие непредвиденных потенциальных расходов - предусматривает установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость активов, и величиной средств, необходимых для ликвидации последствий проявления рисков.

Система управления рисками – это процесс, включающий четыре основных элемента: определение риска, измерение риска, контроль риска и мониторинг риска.

Стратегия такой финансовой организации, как коммерческий банк по управлению рисками должна предусматривать обязательность следующих действий:

1. определение рисков – это процесс, осуществляемый на постоянной основе, который должен быть ориентирован на выявление текущих рисков и рисков, возникающих при расширении деятельности и освоении новых банковских продуктов и услуг;

2. измерение рисков, которое должно проводиться с учетом внешних и внутренних условий данного банка. Инструменты измерения риска, используемые банком, должны отражать сложность и уровни риска, принимаемого банком;

3. контроль за рисками - банк должен установить и изложить в политиках, правилах и процедурах лимиты, определяющие права и ответственность сотрудников банка. Контрольные ограничения должны быть регулируемыми, т.е. у банка должна быть возможность делать исключения или вносить изменения в указанные лимиты в установленном в политиках порядке;

4. мониторинг рисков для обеспечения своевременного обзора уровня рисков банка. Отчеты по мониторингу рисков должны быть периодическими, точными, своевременными и должны представляться ответственным лицам банка для принятия необходимых корректирующих мер [1].

Оценка управления – завершающий этап процесса управления риском - заключается в анализе конечных результатов в сравнении с ожидаемыми. Оценка не отражается на самом процессе управления, однако, это неоценимая информация для формирования базы знаний, умения и опыта для будущих решений [2,179].

Управление системой финансовых рисков является одной из важнейших логических составляющих организованного процесса функционирования финансовых организаций, и поэтому оно обязано быть интегрировано в процесс, иметь на вооружении научно обоснованную стратегию, тактику и оперативную реализацию. Стратегия управления рисками должна органично вписываться в общую стратегию финансовых организаций по управлению имеющимися в распоряжении активами и пассивами, а также должна быть взаимосвязана с другими стратегиями.

#### **Библиографический список:**

1. Положение НБКР «О минимальных требованиях по управлению рисками в банках КР», утверждено Постановлением Правления НБКР № 36/10 от 29.12. 2004 г.

2. Медеу А.А. Управление риском глобализации: теория и практика. – Алматы, 2007.-324 с.

3. Свиткин М. Формирование системы менеджмента риска компании. Журнал «Методы менеджмента качества», № 2 за 2010.

4. Руководство по риск-менеджменту/Д.А. Марцынковский, А.В. Владимирцев, О.А. Марцынковский; Ассоциация по сертификации «Русский Регистр». Санкт-Петербург:«Береста», 2007.

**Сидорова Маргарита Вячеславовна**

магистрант

2 курс, институт «Экономики и финансов»

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

Россия, г. Москва

**Чеботарёва Зоя Валентиновна**

кандидат экономических наук,

доцент кафедры «Бухгалтерский учёт, аудит и налогообложение»

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

Россия, г. Москва

**Sidorova Margarita**

graduate student

2 year, Institute of Economics and Finance

State University of Management

Russia, Moscow

**Chebotareva Zoya**

candidate of economic sciences, associate professor,

associate professor of the department "Accounting, Audit and Taxation"

State University of Management

Russia, Moscow

УДК 331.2

## **ЗАТРАТЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, НЕ ПРИЗНАВАЕМЫЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ**

### **CONSTRUCTION COSTS NOT RECOGNIZED FOR TAX PURPOSES**

**Аннотация.** В статье раскрываются особенности осуществления затрат в строительстве, не признаваемых для целей налогообложения прибыли. Особенности признания затрат, вызванные длительностью цикла производства, используются при расчете налога на прибыль организаций.

**Abstract.** The article reveals the specifics of the implementation of construction costs that are not recognized for profit tax purposes. Features of recognition of costs caused by the duration of the production cycle are used in calculating the profit tax of organizations.

**Ключевые слова.** Затраты, налог на прибыль, строительство, налоговый учет, бухгалтерский учет.

**Keywords.** Costs, income tax, construction, tax accounting, accounting.

Для строительства как производства с длительным циклом характерен особый учет доходов и расходов. Признание производства таковым зависит от периода начала и окончания работ, а также от условий договора. Каким будет налоговый и бухгалтерский учет компаний в зависимости от того, выполняются требования о признании производства длительным или нет, — в нашей теме номера.

Некоторые бухгалтеры считают, что понятие «длительный производственный цикл» подразумевает осуществление работ в течение большого промежутка времени. Но в отличие от бухгалтерского учета такой подход для целей налогообложения прибыли является ошибочным. Из положений п. 2 ст. 271 и ст. 316 НК РФ следует, что под производством с длительным технологическим циклом понимается производство, продолжающееся более одного налогового периода. Для целей налога на прибыль налоговым периодом является календарный год (п. 1 ст. 285 НК РФ). Следовательно, если производство было начато в одном налоговом периоде (например, 31 декабря одного года), а закончились в другом (например, 1 января следующего года), то такое производство считается длительным. Хотя само производство длилось ровно два дня.



С этим подходом соглашаются и чиновники (см., например, письма Минфина России от 07.12.2012 № 03-03-06/1/637, от 14.11.2012 № 03-03-06/1/586, МНС России от 15.09.2004 № 02-5-10/54, УФНС России по г. Москве от 28.11.2008 № 19-12/111003). Они указывают, что для исчисления налога на прибыль к производствам с длительным технологическим циклом относятся те, сроки начала и окончания которых приходится на разные налоговые периоды, а поэтапная сдача результатов заказчику не предусмотрена. При этом продолжительность технологического процесса значения не имеет.

Если строительство объекта начато в январе одного года и закончено в декабре этого же года, то оно к длительному циклу производства не относится.

Согласно п. 1 ст. 318 НК РФ расходы на производство и реализацию, произведенные в течение отчетного (налогового) периода, подразделяются на прямые и косвенные. Прямые расходы неразрывно связаны с изготавливаемой продукцией, выполняемыми работами или оказываемыми услугами. Поэтому в случае частичной готовности продукции они формируют стоимость незавершенного производства по правилам ст. 319 НК РФ. Такие расходы будут учтены в тот момент, когда появится выручка от реализации продукции, работ, услуг.

В отличие от прямых расходов, косвенные расходы не связаны непосредственно с производственным процессом. Так, например, оплата труда административного персонала, текущее содержание производственных и офисных помещений не зависят от наличия или отсутствия готовой продукции, выполненных работ или оказанных услуг. Косвенные расходы компании признаются в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств или иной формы их оплаты. При этом расходы признаются в том периоде, в котором они возникают исходя из условий сделок (ст. 272 НК РФ).

Рассмотрим порядок учета доходов и расходов в ситуации, когда в договоре есть условие о поэтапной сдаче работ.

При поэтапной сдаче работ доход признается на дату подписания акта сдачи-приемки работ по соответствующему этапу (п. 3 ст. 271 НК РФ). В данной ситуации переход какого-либо этапа с одного налогового периода на другой не имеет значения для целей налогообложения прибыли (письмо УФНС России по г. Москве от 14.10.2008 № 20-12/096040).

Что касается расходов, то затраты, относящиеся к отдельным этапам, признаются по мере завершения соответствующих этапов. Это следует из ст. 272 НК РФ. Прямые расходы по этапу работ будут признаны только после подписания акта о приемке-передаче работ по данному этапу. Косвенные расходы будут признаваться ежемесячно вне зависимости от завершения или незавершения какого-либо этапа.

Следовательно, до момента подписания заказчиком акта приемки-передачи работ по конкретному этапу у исполнителя формируется стоимость незавершенного производства путем прибавления суммы понесенных им в данном месяце прямых расходов к ранее произведенным прямым расходам, относящимся к данному этапу. Это накопление происходит до сдачи этапа заказчику.

Согласно п. 13 ПБУ 9/99 «Доходы организации» компания может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом.

Согласно Инструкции по применению Плана счетов, утвержденной приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н, организации, выполняющие работы долгосрочного характера, начальные и конечные сроки которых обычно относятся к разным отчетным периодам (строительные, научные, проектные, геологические и т.п.), используют счет 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам». При этом необходимость применения этого счета организацией определяется самостоятельно в учетной политике (письмо Минфина России от 26.10.2005 № 07-05-06/279).

Проводка Дебет 46 Кредит 90-1 «Выручка от реализации» формируется тогда, когда заказчик принимает по акту приемки-передачи отдельный этап работ. Одновременно делается проводка Дебет 90-2 «Себестоимость продаж» Кредит 20 на списание фактической себестоимости работ данного этапа. И только когда будет закончен весь объем работ по договору, делается проводка Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 46.

Положения п. 2 ст. 270 НК РФ не позволяют принимать пени и штрафы, взимаемые бюджетными организациями, как расходы, влияющие на итоговый результат по налогу на прибыль. Это касается всех государственных источников начисления штрафов — и бюджетных организаций, и внебюджетных.

Пример: ООО «Исток» нарушило порядок соблюдения лицензионных условий в соответствии с техническим проектом при пользовании недрами. На компанию был наложен административный штраф — 450 000 руб. (п. 2 ст. 7.3 КоАП РФ). Имеет ли право ООО «Исток» при помощи этой суммы уменьшить налог на прибыль?

Так как начисленный юридическому лицу штраф необходимо перечислить в бюджет РФ, то его сумма не рассматривается при расчете налога.

Перечисляемые взносы в пользу работников в Пенсионный фонд и при заключении соответствующих договоров добровольного страхования по негосударственному обеспечению пенсиями уменьшают налогооблагаемую базу.

Однако размер этих средств не должен составлять больше 12% от оплаты труда. Суммы, уплаченные сверх этого установленного норматива (п. 16 ст. 255 НК РФ), не затрагивают налог на прибыль.

При перечислении взносов за своих работников на их именные корпоративные счета эти расходы прибыль также не уменьшают. Данное положение регулирует п. 7 ст. 270 НК РФ.

Пример: Организация «Восток» перечислила взносы на добровольное пенсионное страхование за своих работников по действующим договорным обязательствам в июле 2015 года на сумму 68 000 руб. Общие затраты на оплату труда составили 256 511 руб. Страхователь может учесть от этой суммы только 12% по затратам на перечисленные взносы по добровольному страхованию, т. е. 30 781 руб. Оставшийся объем взносов, равный 37 219 руб., не учитывается в составе уменьшающих базу по налогу расходов.

Учитываются ли затраты на проезд сотрудников к месту работы как расходы по налогу на прибыль? При обычных условиях суммы, оплаченные работниками за проезд в общественном транспорте до места исполнения своих трудовых обязанностей, не считаются расходами для определения налогооблагаемой базы (п. 26 ст. 270 НК РФ). Исключение составляют те случаи, при которых условия доставки сотрудников оговорены в трудовых или коллективных договорах.

Если же работодатель организывает с этой целью спецрейсы по доставке работников, то затраты на проезд на уменьшение налога на прибыль не влияют. Об этом свидетельствует письмо Минфина от 21.01.2013 № 03-03-06/1/18.

Для признания обоснованности некоторых расходов они должны отвечать критериям, установленным ст. 252 НК РФ. Все понесенные траты должны иметь документальное подтверждение, а также быть экономически оправданными, т.е. их цель — получение максимально возможных выгод.

Безвозмездная передача имущества, т. е. переход права собственности без последующего вознаграждения, исключает получение экономической выгоды. Таким образом, подобные расходы не влияют на расчет прибыли (п. 49 ст. 270 НК РФ).

Стоит учесть, что коммерческая организация не имеет права совершать безвозмездную передачу имущества лицам, являющимся ее учредителями или участниками правления (п. 2 ст. 690 ГК РФ). П. 16 ст. 270 НК РФ исключает подобные операции из списков расходов, учитываемых при определении прибыли.

Если передаваемое имущество является амортизируемым, то следует учитывать определенные нюансы. Положения п. 3 ст. 256 НК РФ гласят, что на основные средства, которые переданы с заключением договора о безвозмездном пользовании, амортизация не начисляется. Возобновляется ее начисление после окончания срока действия договора и возврата объектов в организацию.

Подобные правила не распространяются на имущество, переданное в безвозмездное пользование органам государственной власти и госструктур, если эта обязанность налогоплательщика подтверждена законодательно.

На расходы, произведенные по договорам ДМС, можно уменьшить налогооблагаемую прибыль. Классификация этих расходов дана в ст. 255, 263 и 291 НК РФ. Прочие затраты по страхованию на добровольной основе не влияют на расчет. Об этом говорится в п. 6 ст. 270 НК РФ. К таким расходам относится добровольное страхование ответственности, не являющееся

условием международных норм для осуществления деятельности субъектом. Так, страховые премии, которые вынуждена заплатить организация в связи с нарушением договора гражданской ответственности, прибыль не уменьшают. Подобные затраты также не входят в закрытый перечень расходов согласно ст. 255, 263, 291 НК РФ.

Учесть при уменьшении налогооблагаемой прибыли можно следующие расходы по добровольному страхованию:

- взносы в Пенсионный фонд по договорам добровольного страхования за своих работников;
- страхование транспорта, грузов, ТМЦ, и иного имущества, используемого в ходе хозяйственной деятельности;
- страхование некоторых видов рисков и ответственности организаций;
- страхование жизни и здоровья заемщиков банка.

П. 19 ст. 270 НК РФ не признает в качестве расходов предъявленные своим контрагентам налоги. Новшеством ст. 270 НК РФ 2015 года можно назвать включение в этот список торгового сбора. То же касается акцизов. На это указывает письмо Минфина РФ от 06.08.2012 № 03-07-06/209, в котором говорится, что предъявленные покупателям или владельцам давальческого сырья акцизные суммы не могут учитываться как расходы при налогообложении прибыли.

Если налоги были предъявлены плательщику на территории иных государств, то эти суммы также не рассматриваются как расходы при определении базы по налогу на прибыль. Эта норма подтверждается письмом УФНС России по городу Москве от 31.07.2012 № 16-15/069089@.

Отсюда следует сделать вывод, что суммы тех налогов (НДС, акцизы, торговый сбор), которые были предъявлены субъекту хозяйственной деятельности как покупателю, не берутся в расходы для последующего расчета налогооблагаемой прибыли.

Иное дело с НДС в случае предоставления товара как подарка или бонуса покупателю в качестве поощрения. Налоговые службы считают, что суммы косвенных налогов в данном случае входят в стоимость безвозмездно переданного имущества, а потому к расходам не относятся (п. 16 ст. 270 НК РФ).

Однако судебная практика не признает бонусы и прочие поощрения в качестве безвозмездно переданных ТМЦ, ведь для этого требуется приобрести некоторое количество товара.

Положения п. 19 ст. 270 НК РФ также не включают сумму НДС с бонусов в перечень расходов, не затрагивающих налогооблагаемую базу, так как реализация имущества в этом случае не происходит.

Продавец сам должен решить, учитывать ли суммы НДС с бонусов и подарков как расходы при подсчете налога на прибыль. Но при этом нужно быть готовым к вопросам со стороны налоговых органов.

К расходам на оплату труда наемных работников относят все выплаты, которые оговорены в трудовом или коллективном договоре. Прочие премиальные и компенсационные выплаты, возможность начисления которых не предусмотрена трудовым или коллективным договором, не уменьшают налогооблагаемую прибыль (п. 21, п. 23 ст. 270 НК РФ). Подобной позиции придерживаются Минфин РФ в письме от 26.02.2010 № 03-03-06/1/92 и УФНС РФ по городу Москве в письме от 13.08.2012 № 16-15/074028/@.

Те же суммы, которые выплачиваются работникам организациями помимо их трудовой деятельности, учитываются как расходы, если их начисление предусмотрено трудовым договором (письмо Минфина РФ от 01.04.2011 № КЕ-4-3/5165).

Суммы, выплаченные работникам как матпомощь, в расходы, формирующие прибыль, не берутся (п. 23 ст. 270 НК РФ). Это правило не затрагивает суммы выплат, не признанные материальной помощью, что подтверждается положениями трудовых договоров. Эту позицию поддерживает Минфин РФ в письме от 03.06.2014 № 03-03-06/4/26582.

В некоторых фирмах принято выплачивать подъемные суммы своим работникам. Можно ли в таких случаях рассчитывать на определенные льготы при налогообложении?

Организации вправе компенсировать некоторые затраты своих сотрудников при их переезде в связи с новым местом работы. В отношении государственных служащих (работников

госорганов, внебюджетных фондов и прочих федеральных учреждений) нормативы подобных выплат определяются законодательно.

В частных организациях бухгалтеры нередко задаются вопросом, как оградить себя в этом случае от внимания со стороны проверяющих органов? Для сотрудников коммерческих организаций общий размер возможных компенсационных выплат должен быть прописан в локальных нормативных актах. Это договоры — трудовые и коллективные, а также положения об оплате труда. Суммы, затраченные на выплаты сверх установленных норм подъемных, не включаются в состав уменьшающих налог на прибыль расходов (п. 37 ст. 270 НК РФ).

Нередко возникает и следующий вопрос: как расходы организации для нужд работников определяют прибыль предприятия?

Расходы юридических лиц, направленные на организацию досуга своих сотрудников, не уменьшают налогооблагаемую базу (п. 29 ст. 270 НК РФ). Сюда относят оплату путевок сотрудников для отдыха или лечения, мероприятия по организации культурного досуга (экскурсии, спортсекции, проведение соревнований), затраты на подписку по литературе непромышленного назначения и на товары личного потребления для нужд работников. Все эти расходы организация осуществляет по своему усмотрению.

Пример. Организация оказала безвозмездную денежную помощь своему сотруднику, пострадавшему при пожаре собственного дома. Возможно ли уменьшение налогооблагаемой базы на эту сумму? Под безвозмездно переданным имуществом понимаются материальные ценности, передача которых в пользу получателей не входит в обязанности организации. Это же касается и сопутствующих расходов. Положение п. 16 ст. 270 НК РФ исключает стоимость подобного имущества из состава нужных расходов. То есть, если работодатель добровольно оказывает помощь как своим сотрудникам, так и прочим лицам, пострадавшим в результате форс-мажорных обстоятельств (стихийных бедствий), стоимость бесплатно предоставленных активов и понесенные в связи с этим расходы не влияют на уменьшение прибыли. Таким образом, желание улучшить материальное положение работников, не связанное со служебными отношениями, не всегда будет являться поводом для уменьшения итоговой суммы прибыли.

С началом 2017 года список расходов, не влияющих на размер прибыли, в очередной раз изменен. Обновления текста ст. 270 НК РФ оказались следующими:

- прекратили свое действие пп. 48.7 (закон от 01.12.2007 № 310-ФЗ) и 48.12 (закон от 30.07.2010 № 242-ФЗ), относившиеся к расходам по организации и проведению Олимпийских и Паралимпийских игр 2014 года в г. Сочи;
- редакционным правкам подвергся текст п. 48.15 (закон от 01.05.2016 № 128-ФЗ), посвященный расходам туроператоров-организаторов выездного туризма, осуществляемым за счет организуемых этими лицами фондов (резервного и персональной ответственности);
- введен новый п. 48.22 (закон от 30.11.2016 № 401-ФЗ), добавивший в перечень неучитываемых расходов стоимость акций, доходы от продажи которых не увеличивают налоговую базу по прибыли (т. е. акций иных организаций, проданных акционерным обществом, весь уставный капитал которого принадлежит государству, и доход от этой продажи полностью поступает в бюджет).

Суммы налогов и сборов входят в расходы, уменьшающие базу по налогу на прибыль (подп. 1 п. 1 ст. 264 НК РФ). Сюда же можно отнести плату за негативное воздействие на окружающую среду. Однако при совершении сверхнормативных выбросов платежи по суммам, превышающим установленный лимит, как уменьшающие налогооблагаемую базу расходы не квалифицируются (п. 4 ст. 270 НК РФ).

Пример. Производственная организация ООО «Сатурн» осуществляет платежи за негативное воздействие на окружающую среду. За прошедший год она перечислила для этих целей 108 930 руб., в том числе 90 775 руб. за выбросы сверх установленных норм. При определении налогооблагаемой базы ООО «Сатурн» учитывает лишь размер платы, равный  $108\ 930 - 90\ 775 = 18\ 155$  руб. за выбросы в окружающую среду в пределах установленных лимитов.

Статья 270 НК РФ не включает в состав расходов имущество или денежные средства, переданные комиссионером или агентом для исполнения ими своих обязательств в рамках условий соответствующих договоров (п. 9 ст. 270 НК РФ).

Письмо Минфина РФ от 31.01.2013 № 03-03-06/1/1838 указывает на то, что в случае принятия произведенных расходов принципалами агенты и комиссионеры учитывать их в своих

затратах не могут. Исключения составляют те расходы, которые не оплачиваются принципалом в соответствии с условиями договора. В этом случае агент или комиссионер вправе учесть их при подсчете налога на прибыль. Однако и в этом случае расходы должны быть документально подтверждены и непременно связаны с выполнением обязательств перед заказчиком. Всё это поможет избежать в дальнейшем претензий со стороны проверяющих органов.

Если субъекты хозяйственной деятельности используют метод начисления, то их затраты в качестве предварительной оплаты за работы или услуги на общую сумму расходов при определении налогооблагаемой базы не влияют (п. 14 ст. 270 НК РФ).

Письмо Минфина от 30.06.2011 № 07-02-06/115 определяет право налогоплательщика в части создания резервов по сомнительным долгам. Перечисленные авансовые платежи при создании резервов не признаются расходами даже при отсутствии поставки оплаченного товара.

Приобретаемое организацией оборудование должно классифицироваться как поступление основных средств, если это имущество отвечает следующим требованиям:

- предназначается для использования на длительный срок (более 12 месяцев);
- эксплуатация оборудования направлена на получение прибыли предприятия;
- последующей перепродажи объекта не предполагается;
- стоимость приобретенного имущества не ниже 100 000 руб.

Основные средства относятся к амортизируемому имуществу. Затраты на приобретение списываются в течение всего периода использования, уменьшая постепенно налогооблагаемую базу по прибыли.

Первоначальные затраты на покупку (создание, модернизацию, реконструкцию) оборудования, которое классифицируется в учете как основное средство, налогооблагаемую базу не уменьшают (п. 5 ст. 270 НК РФ). Это же положение затрагивает и лизингополучателей. Их расходы в виде выкупа предмета лизингового договора рассматриваются как затраты по приобретению амортизируемого имущества.

Полученное оборудование стоимостью ниже 100 000 руб. можно учесть в затратах при определении налогооблагаемой базы единовременно.

Получение заемных средств не классифицируется как налогооблагаемый доход организации. Соответственно, и суммы по возврату займов и кредитов нельзя учитывать в расходах при определении суммы прибыли (п. 12 ст. 270 НК РФ). Т. е. ни полученные заемные средства, ни суммы, возвращаемые в их погашение, не рассматриваются как влияющие на результат хозяйственной деятельности.

В качестве расходов не могут признаваться начисленные после налогообложения дивиденды, о чём свидетельствует п. 1 статьи 270 НК и письмо Минфина РФ от 24.07.2015 № 03-03-06/1/42780. Дивиденды — это часть чистой прибыли, оставшейся после налогообложения и подлежащей дальнейшему распределению между участниками. В связи с этим как расходы эти начисленные суммы квалифицироваться не могут.

Со спецификой в отражении доходов и расходов могут столкнуться и строительные организации. Согласно ПБУ 2/2008 для признания выручки по договору и расходов способом «по мере готовности» предусмотрены следующие способы определения степени завершенности работ на отчетную дату: по доле выполненного на отчетную дату объема работ в общем объеме работ по договору; по доле понесенных на отчетную дату расходов в расчетной величине общих расходов по договору. Очевидно, что для строительных компаний, которые обязаны учитывать и требования НК РФ, и требования ПБУ 2/2008, целесообразно выбрать второй способ из приведенных выше. Ведь аналогичный способ есть и в НК РФ, а это позволяет избежать появления временных разниц, учитываемых по правилам ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций».

#### **Библиографический список**

1. Головкин Н.А. Учет финансовых результатов // Главбух. - 2014. - № 7 - С. 23 - 26.
2. Дружиловская Т.Ю. Показатели доходов, расходов и финансовых результатов в учете и отчетности: теоретический и практический аспекты // Бухгалтерский учет. - 2015. - № 5. С. 16 - 23.
3. Кирюшина И. Учетная политика как средство защиты // Новая бухгалтерия. - 2015. - № 2. - С. 52 - 57.
4. Колесов А.Б. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия // Практическая бухгалтерия. - 2014. - № 9. - С. 10-12.



**Горюнова Алена Анатольевна**  
**Goryunova Alena Anatolievna**

студент магистратуры Набережночелнинского института  
Казанского (Приволжского) федерального университета  
г. Набережные Челны  
E-mail: [goryunova1376@gmail.com](mailto:goryunova1376@gmail.com)

**Коваленко Светлана Владимировна**  
**Kovalenko Svetlana Vladimirovna**

доцент, к.э.н

УДК 338.27

## **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОССИИ, КАК МЕТОД СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

### **IMPORT-REPLACEMENT IN RUSSIA AS A METHOD OF STABILIZATION OF THE ECONOMY**

**Аннотация.** Статья посвящена проблеме импортозамещения товаров в России в результате введения экономических санкций. С целью исследования данной проблемы была рассмотрена возможность введения политики импортозамещения в ряд отраслей. Отмечены условия по сокращению импортной зависимости страны и обозначены возможные риски.

**Annotation.** The article is devoted to the problem of import substitution of goods in Russia as a result of the introduction of economic sanctions. In order to study this problem, the possibility of introducing an import substitution policy into a number of industries was considered. The conditions for reducing the country's import dependence are noted and possible risks are outlined.

**Ключевые слова:** импортозамещение, конкурентоспособность, импортозависимость, промышленность.

**Key words:** import substitution, competitiveness, import dependence, industry.

Импортозамещение представляет собой тип экономической стратегии и промышленной политики любого государства, направленный на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров товарами национального производства. Результатом политики импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых конкурентоспособных видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью. Если говорить о сложившейся сегодня геополитической ситуации, то на фоне экономических санкций со стороны западных стран в отношении России вопросы импортозамещения становятся наиболее актуальными. Российская экономика в настоящее время находится в сильной зависимости от поставок импортного оборудования и продукции. Во многих отраслях промышленности доля потребления импортных товаров и услуг существует на уровне более 80 % и образует потенциальную угрозу для безопасности страны и для конкурентоспособности российской экономики в целом [1]. Однако стоит отметить, что сложившаяся ситуация является не только угрозой, но и возможностью для реализации стратегии ускоренного подъема отечественного производства во многих отраслях [2].

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации за 2017 год первое место в импорте занимают машины, оборудование и транспортные средства – 110 281 млн. долл. США (48, 6%), продукция химической промышленности, каучук – 40 259 млн. долл. США (17,7%), продовольственные товары и сельско-хозяйственное сырье для их производства – 28 819 млн. долл. США (12,7%) [3].

Политика импортозамещения необходима во многих отраслях России [4]. Нефтегазовая отрасль является одной из них. Согласно американской директиве, содержащей санкции против России, запрещены поставки российским компаниям товаров, услуг и технологий, которые используются при глубоководной разведке и добыче углеводородного, разведке и добыче в арктической зоне и при добычи газа из месторождений сланцев. Установлен запрет на те работы, которые осуществляются российскими компаниями на территории России или в водах,

находящихся на территории нашей страны. Возможно ли импортозамещение в нефтегазовой отрасли? При наличии всех сложностей, России удастся добиваться успехов в реализации стратегии импортозамещения этой области. Одним из примеров успеха данного направления К. Молодцов обозначил сокращение зависимости от импортных катализаторов, которая несколько лет назад была подавляющей. В результате 2015 - 2017 г. доля импортных катализаторов в нефтепереработке сократилась с 62,5 до 37%. Импортозамещение достижимо при наличии собственных производственных мощностей и конкурентоспособных компаний, предлагающих продукцию с высоким качеством по рыночным ценам.

Роснефтью запланированы установка регенерации катализаторов и постройка в 2018 г. новых мощностей по выпуску отечественных катализаторов реформинга и изомерации на Ангарской нефтехимической компании (АНХК). [5]

Проблема импортозамещения также касается отечественного оборонно-промышленного комплекса. Зависимость России от иностранных поставщиков имеется в поставляемых новейших видах электронной техники, автоматизированном обрабатывающем оборудовании, в многообразии мелких комплектующих изделий, устройств, гидравлических систем и т.п. Согласно Постановлению от 16 мая 2016 года №425-8 была принята государственная программа, целью которой является повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции и развития оборонно-промышленного комплекса России. Срок реализации госпрограммы 2016–2020 годы. Одним из успехов данной отрасли, по словам вице-преьера Дмитрия Рогозина, является производство двигателей для кораблей первого класса, которые ранее производили на территории Украины. Также он отметил, что одной из важных задач политики стало импортозамещение в сфере радио- и микроэлектроники в виду того, что Россия зависела от импорта в этой отрасли, однако в настоящее время все необходимые комплектующие изделия производятся отечественными предприятиями. В то же время секретарь Совета Безопасности РФ Н. Патрушев констатирует факт участия 49 предприятиях Уральского федерального округа в осуществлении программы развития оборонно-промышленного комплекса.

Импортозамещение также необходимо в области информационных технологий. Согласно результатам исследований, доля используемого в России зарубежного программного обеспечения варьируется от 67% до 95%. Стоит отметить, что каждый год зарубежные ИТ-компании получают выручку более 40% от всего рынка ИТ-рынка, 30% этой доли обеспечиваются в государственных органах. Таким образом, в этой сфере для более результативного импортозамещения следует выносить решения на государственном, законодательном уровне. Следует также выносить и развивать отечественный ИТ-рынок. Стоит отметить заявление главы Центра компетенций по импортозамещению в сфере ИКТ Ильи Массуха о том, что в 2018 г. запланирован переход российских государственных компаний на использование российского программного обеспечения. По его словам, около 70% всех закупок государственными органами должны приобретать, в первую очередь, российское ПО, следуя реестру Минкомсвязи. По прогнозам главы Минкомсвязи Н.Никофорова: с помощью реестра ПО разработчики смогут получать дополнительную выручку в размере 5 млрд в год. Анализируя долю закупок отечественного программного обеспечения, можно говорить об успехах: в 2014 году доля составляла около 20-30%, сейчас – 60-70%.

Таким образом, в долгосрочной перспективе сокращение импортной зависимости реально добиться за счет инноваций, стимулирования инвестиционных вложений в промышленные отрасли и формирования новых производств. По оценке Минпромторга, в результате политики импортозамещения к 2020 г. планируется снижение импортозависимости по различным отраслям промышленности с 70–90 % до уровня 50–60 %.

Политика импортозамещения основана на образовании благоприятной среды с целью укрепления национальной промышленности. Осуществление данной политики подразумевает формирование искусственных стимулов с целью развития определенных отраслей отечественной промышленности для увеличения их конкурентоспособности на внутреннем рынке. При решении проблемы импортозависимости от зарубежных стран необходимо учитывать следующие риски: – снижение конкурентоспособности, особенно в области информационных технологиях, из-за устранения конкурентной борьбы с зарубежными поставщиками; – уменьшение эффективности экономики страны в целом, в особенности, когда качество отечественных производителей уступает зарубежным конкурентам; – повышение нагрузки на



бюджет. В то же время стратегически продуманная и научно обоснованная политика импортозамещения уже в ближайшее время может обеспечить: – рост занятости населения и как результат сокращение безработицы и улучшение уровня жизни; – повышение уровня образования; – улучшение экономической и военной безопасности страны; – увеличение спроса на продукты и услуги отечественного производства, в следствие, развитие экономики страны и увеличение производственных мощностей [6].

Таким образом, импортозамещение – это трудоемкий, непростой, дорогостоящий и продолжительный процесс, в котором заинтересовано, в первую очередь, государство. По этой причине импортозамещение должно формулироваться как государственная задача с соответствующей государственной поддержкой.

#### **Библиографический список:**

1. Жаркова-Джорджевич, А. В. Импортозамещающее оборудование у нас практически не производится / А. В. Жаркова-Джорджевич // Информационно-аналитический портал «Нефть России». – URL: [www.kaznu.kz/ru/3578/news/one/4314](http://www.kaznu.kz/ru/3578/news/one/4314)
2. Воронина, Ю. А. Лекарство от зависимости / Ю. А. Воронина // Российская бизнес-газета – 2014. – № 30.
3. Официальная статистика [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d03/37.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/37.htm)
4. Инвестиционный форум «Россия зовет!» – 2014. Импортозамещение в различных отраслях [Электронный ресурс] // РИА Новости. – URL: <http://ria.ru/economy/20141002/1026619315.html>
5. Доля импортных катализаторов в нефтепереработке РФ [Электронный ресурс]. – URL: [http://iadevon.ru/news/chemistry/dolya\\_importnih\\_katalizatorov\\_v\\_neftepererabotke\\_rf\\_snizilas\\_do\\_37\\_v\\_neftehimii\\_%E2%80%93\\_do\\_26,5\\_-7010/](http://iadevon.ru/news/chemistry/dolya_importnih_katalizatorov_v_neftepererabotke_rf_snizilas_do_37_v_neftehimii_%E2%80%93_do_26,5_-7010/)
6. Половинкин, В. Н. Основы и перспективы политики импортозамещения в отечественной политике [Электронный ресурс]/ В. Н. Половинкин, А. Б. Фомичев. – URL: <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=5541>

**Лактюшина Ольга Викторовна**

Кандидат экономических наук, доцент.

Кафедра менеджмента, государственного и муниципального управления  
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации», Брянский филиал  
Россия, г. Брянск  
E-mail: [lakt-olga@mail.ru](mailto:lakt-olga@mail.ru)

**Евсютина Кристина Александровна**

Студент 4 курса

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации», Брянский филиал  
Россия, г. Брянск  
E-mail: [e\\_v\\_s\\_u\\_t\\_i\\_n\\_a@mail.ru](mailto:e_v_s_u_t_i_n_a@mail.ru)

**Laktyushina Olga Viktorovna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

Department of Management, State and Municipal Management  
Of the "The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration",  
Bryansk branch  
Russia, Bryansk  
E-mail: [lakt-olga@mail.ru](mailto:lakt-olga@mail.ru)

**Evsyutina Kristina Alexandrovna**

Fourth year student

Of the "The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration",  
Bryansk branch  
Russia, Bryansk  
E-mail: [e\\_v\\_s\\_u\\_t\\_i\\_n\\_a@mail.ru](mailto:e_v_s_u_t_i_n_a@mail.ru)

УДК 33

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ****THE MANAGEMENT EFFECTIVENESS AS AN ECONOMIC CATEGORY**

**Аннотация:** В данной статье раскрывается термин эффективности управления. Дается характеристика актуальности исследуемой темы. Перечисляются виды эффективности управления.

**Annotation:** This article discloses the term management effectiveness. The characteristics of the relevance of the topic are given. The types of management effectiveness are listed.

**Ключевые слова:** эффект, эффективность управления, результативность.

**Key words:** effect, management effectiveness, effectiveness.

Актуальность данной темы работы обусловлена тем, что в современных экономических условиях важнейшей проблемой предприятий является повышение эффективности управления производственной деятельности. Конкурентоспособность и успешное функционирование предприятия прежде всего основывается на эффективности управления предприятием и осуществлении производственной деятельности на высоком уровне. Эффективность производственной деятельности служит залогом привлекательности собственников организации, инвесторов и контрагентов по финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому необходимо оценивать результаты деятельности в настоящем, основываясь на прошлый опыт, чтобы получить максимум в данное время и в будущем.

Понятие "эффективность управления" является достаточно близким по значению понятию "эффективность производственной деятельности" какой-либо организации или предприятия. Одним из главных отличий двух терминов является то, что управление

производством имеет свои особые экономические характеристики. Главным критерием управления производственной деятельности выступает уровень эффективности управляемого объекта. Проблема эффективности управления организацией или предприятием является составной частью экономики управления, которая включает рассмотрение:

1. управленческого потенциала- совокупность ресурсов в материальной и интеллектуальной формах, которыми располагает система управления;
2. затраты и расходы на управление, определяющиеся организацией, технологией и объёмов работ по реализации соответствующих функций управления;
3. характера управленческого труда.

Эффективность управления относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития производства в целом и каждого предприятия в отдельности. Также для определения сущности данной экономической категории стоит различать понятие "эффект" и "эффективность".

Под эффектом подразумевают абсолютную величину, обозначающую достигаемый результат какого-либо процесса. Экономический эффект представляет собой результат человеческого труда, в процессе которого создаются материальные блага. Важно знать какими затратами был достигнут не только высокий результат работы, но и менее успешный результат деятельности на предприятии. Поэтому соотношение эффекта и затрат, потраченных на его достижение являются основой экономической эффективности как экономической категории.

Несмотря на многочисленность работ, в которых исследуются «управление», «эффективность управления», «эффективность управленческого труда» и т. п., четкого определения понятия «эффективность управления», разделяемого большинством ученых, нет.

Наиболее распространено определение, верное по сути, но не раскрывающее глубины изучаемого понятия: «эффективность управления - выражается в степени достижения поставленной цели на основе оптимального использования имеющихся ресурсов».

Также можно выделить более полное определение эффективности управления, которое не уступает как по смысловой нагрузке, так и в распространённости другим определениям. Эффективность управления- целесообразность и качество управления, нацеленного на высокую результативность деятельности управляемой системы (организация), реализацию целей и стратегий, достижение определённых экономических результатов, выражаемых в количественных и качественных показателях.

*Эффективность управления* отражает *вклад* управленческой деятельности в результативность конкретной управляющей системы и характеризует в различных показателях, как объект управления, так и собственно управленческую деятельность (субъекта управления). *То есть эффективность управления - это характеристика уровня управления, определяемая путем сопоставления во временном и пространственных аспектах.*

*В отечественной и зарубежной литературе по экономической теории встречаются множество фактов, описывающих эффективность управления как экономическую категорию:*

1. эффективность управления - понятие сложное и многогранное и чаще всего включает следующие компоненты: эффективность самого процесса управления, эффективность организации производственного процесса, эффективность деятельности персонала.
2. возможность и характер повышения эффективности деятельности российских промышленных предприятий обуславливается как совокупностью постоянно действующих факторов, так и рядом особенностей современного этапа экономического развития России.
3. результатом эффективной системы управления является эффективность производства, обеспечивающая достижение стоящих перед управлением целей при наименьших затратах.

Исследуя эффективность управления, можно отметить её неоднородность.

По виду значений в теории ряд российских экономистов выделяют: целевую (функциональную); технологическую (ресурсную); экономическую (рыночную) эффективность.

Целевая эффективность (функциональная) характеризует степень соответствия или несоответствия функционирования исследуемой системы ее целевому назначению.

Технологическая эффективность (ресурсная) отражает степень интенсивности использования ресурсов предприятия с точки зрения соотношения объемов выпуска различных видов продукции и размеров затраченных ресурсов.

Экономическая эффективность (рыночная) определяется с учетом платежеспособного спроса, предъявляемого определенным рынком в соответствии с полезностью произведенного продукта и определенных уровнем цен на него.

Эффективность управления необходимо соотносить с понятием результативности производственной деятельности. Результат деятельности, соотнесённый с целью и затратами – это и есть содержание эффективности как экономической категории. Оценить эффективность управления можно путём соизмерения полученной прибыли от реализованной деятельности и всех затрат на управление предприятием (организацией). Однако такой упрощённый способ определения эффективности управления не всегда является правильным, потому что:

1. результат управления не всегда может заключаться в получении прибыли;
2. данная оценка приводит к непосредственному и опосредованному результату, который скрывает роль управления в его достижении;
3. результат управленческой деятельности может быть как экономическим, так и социальным, а так же социально-экономическим;
4. затраты на управление предприятием не всегда можно выделить в чётком размере.

Эффективность можно рассматривать как индикатор развития. Для повышения эффективности какого-то конкретного вида деятельности, или же совокупности производственных процессов определяются меры и пути повышения, способствующие процессу развития, а те виды деятельности, ведущие к регрессу ликвидируются. Поэтому эффективность далеко не теоретическое понятие, оно тесно связано с практической деятельностью, служит целевым ориентиром управленческой деятельности, направляет эту деятельность в русло обоснованности, необходимости, оправданности и достаточности.

В основе определения эффективности лежит принцип сравнительного преимущества, который был открыт английским экономистом Давидом Рикардо, благодаря данному преимуществу использования одних ресурсов перед другими, существует возможность определить какой вариант производственного процесса будет являться наиболее эффективным, обеспечивающего наибольшую разницу между результатами и затратами и установления альтернативной стоимости любого ресурса.

Подводя итог, следует отметить, что «эффективность управления» рассматривают как теоретическое понятие с кратким значением – управление, ориентированное на результативность. Как экономическая категория "эффективность управления" имеет количественную сторону и качественную. Качественная отражает её содержание или сущность, а количественная сторона отражает экономию времени при достижении каких-либо целей общественного производства в ходе воспроизводственного процесса.

#### **Библиографический список:**

1. Виханский, О. С. Менеджмент : человек, стратегия, организация, процесс : учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – Москва : Изд-во МГУ, 2015. – 234 с.
2. Кравченко, В.Н., Лысенко А.Ю. Диагностика и оценка эффективности основной деятельности предприятия / Кравченко В.Н., Лысенко А.Ю. // Экономика промышленности. – 2013. – №4. – С. 145–152.
3. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – 448 с.

**Двинянинова Дарья Андреевна**

студентка 2 курса магистратуры по специальности «Финансы и кредит»

Высшая школа экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

УДК 336.774

## **ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕЗЕРВА НА ВОЗМОЖНЫЕ ПОТЕРИ ПО ССУДАМ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ**

### **PROBLEMS OF PROVISION OF THE RESERVE FOR POSSIBLE LOSSES UNDER LOANS WITHIN CREDIT RISK MANAGEMENT SYSTEM**

**Аннотация:** в статье кратко охарактеризованы основные подходы при прогнозировании показателей резерва, а также автором выявлены и структурированы основные проблемы, возникающие при осуществлении данного прогнозирования.

**Abstract:** in the article the author briefly outlines the main approaches to forecasting reserve indicators, and also identifies and structures the main problems that arise in the implementation of this forecast.

**Ключевые слова:** кредитный риск, прогнозирование, управление кредитным портфелем, резервы на возможные потери по ссудам.

**Keywords:** credit risk, forecasting, loan portfolio management, reserves on possible losses under loans.

Изменение резервов на возможные потери по ссудам (далее резервы) относится к важнейшим факторам, влияющим на величину капитала и доходность коммерческого банка, являясь количественной мерой потерь при кредитовании (основной классической активной операции банков) и напрямую, здесь и сейчас влияя на увеличение расходов.

Прогнозирование и управление формированием резервов, отражающим расходы в определенный период должно осуществляться в неразрывной увязке с потерями по ссудам. Подтверждением актуальности темы прогнозирования резервов служат два фактора:

- управление резервами и умение распределять их во времени во многом определяет доходность и устойчивость банка в целом, в особенности при существующем ухудшении качества кредитных портфелей, связанном с продолжающейся рецессией в секторе, нестабильной экономикой, и постоянным ужесточением требований регулятора. Как минимум в текущих планах регулятора сохранение давления по ПСК, повышение требований к качеству процедур внутреннего контроля и проведению стресс-тестирования.

- в текущий момент по всему банковскому сектору наблюдается тенденция по усложнению моделей от оценки «по факту» к прогнозу - оценке вероятности на перспективу с учетом всех влияющих факторов. Это связано как с удовлетворением требований регулятора, так и необходимостью более качественной сегментации клиентов, в том числе высокая степень пересечения между собой портретов «хороших» и «плохих» клиентов.

Описывая практику работы надзорных органов развитых стран по контролю за рисками банковской деятельности, Кабушкин С.Н. выделяет две взаимодополняющих друг друга системы:

- оценка с помощью системы внутренних рейтингов и групповых сравнений;  
- оценка с помощью «систем раннего реагирования», построенных на основе статистических прогнозных моделей [1 с. 214].

Обе данных системы применимы и при прогнозировании показателей резервов. При этом расходы на резервирование могут прогнозироваться как в абсолютном объеме, так и в относительном показателе как стоимость риска или покрытие резервом кредитного портфеля. В первом случае показатель используется для оценки объема предстоящих расходов, а во втором влияние на текущую и прогнозную доходность коммерческого банка.

Прогноз показателей резерва является комплексным показателем, основой при формировании общепанковских бизнес-планов, стресс-тестировании, прогнозе требуемых действий по возврату кредитов, различных KPI.

Как приводит в своей статье, д-р экон. наук Ильина Л.В., определяя содержание методов резервирования, в большей степени исследователи акцентируют внимание на рассмотрении различий в подходах к формированию резервов на возможные потери по ссудам, как правило, предусмотренных решениями Базеля, международных учетных подходов и регулятивных правил отдельных стран [2 с.152].

В таблице ниже приведено сравнение концептуальных основ данных подходов:

Таблица - Сравнение основных положений по формированию резерва<sup>1</sup>

	Концепт	Потери	Макро-экономика
РСБУ	Разность между балансовой стоимостью ссуды и ее справедливой стоимостью на момент оценки	Косвенно через категории качества	Не учитывает
МСФО (IFRS9)	Полные ожидаемые потери	Оценка на момент времени с использованием всей доступной информации. Год для активов без повышения риска, весь срок жизни для прочих	учитывает
МСФО (IFRS39)	Сумма понесенных потерь	По факту	Не учитывает
Базель	Ожидаемые потери на 1 год	Вероятность дефолта по циклу за 12 мес., основанная на исторических долгосрочных усредненных данных	учитывает

Также на текущий момент при оценке уровня риска и резерва на среднесрочную и краткосрочные перспективы, в том числе при применении вышеназванных подходов, все более значимым, хотя и слабо поддающимся прогнозированию, становится учет влияния факторов макроэкономики и тенденций рынка. Это обусловлено тем, что коммерческий банк не может оказать влияние на изменения рынка, вынужден оперативно подстраиваться и перестраивать свою стратегию развития при его изменении, и который, как правило, оказывает сплошное влияние на портфель кредитов.

Все внешние для банка показатели можно условно подразделить на две группы:

- 1) Общие макроэкономические индикаторы, с разной степенью влияния, но воздействующие на все сферы и отрасли экономики.
- 2) Специализированные индикаторы, характеризующие тенденции кредитного рынка, в том числе являющиеся косвенным отражением проводимой регулятором политики. Данные показатели при сравнении с показателями конкретного банка характеризуют его положение по сравнению с другими.

При этом, как правило, показатели первой группы имеют прогнозы хотя бы на краткосрочную перспективу, а показатели второй группы если и прогнозируются, то либо не системно, либо на микроуровне.

Можно выделить следующие проблемы финансового прогнозирования, в первую очередь в региональных банках:

- 1) Несистемный подход к прогнозированию и мониторингу деятельности коммерческого банка, в первую очередь отсутствие системы стратегического прогнозирования, а также поверхностный учет влияния макроэкономики на перспективу. В том числе из-за сложившейся деловой практики и отсутствия возможности или нежелания нести повышенные расходы до возникновения рисков ситуации.

В части прогнозирования резервов существует также особенность, связанная с несогласованностью планов, управленческих решений и прогнозов, когда либо формируются заведомо недостоверные прогнозы, либо решения и действия принимаются в разрез с прогнозом.

<sup>1</sup> Составлено автором на основании [3]

2) Низкая эффективность прогнозов на длительную перспективу в связи с большой волатильностью и непредсказуемостью экономической и политической ситуации в стране, постоянных изменений в законодательстве, влияющих как на банк, так и на его клиентов.

Цикличность экономики есть, но в России нет возможности четко выделить срок вхождения или выхода из кризиса, а также отсутствие практики закладываться на рынок во всех отраслях.

3) Применение стандартных прогнозных методик, использующих в качестве основы статистические методы обработки данных и обоснованных при наличии хорошо развитых, имеющих длительную историю рынков, не всегда корректно в условиях современного российского финансового рынка. Доработка существующих или построение более сложных экономических моделей – достаточно длительный и трудоемкий процесс, основная трудность заключается в наличии статистической информации и выборе математического аппарата.

Кабушкин С.Н. также выделяет данную проблему, отмечая что «в настоящее время все еще ощущается недостаток эффективных методов прогнозирования кредитного риска, которые мог бы применять практически каждый специалист кредитных подразделений, даже не имеющий специальной подготовки» [1 с.112].

4) В настоящее время существенно возросла роль информации, однако прогнозирование осуществляется в условиях неполной или недостоверной информации.

Это касается как внутренней статистики, так и внешних источников: качество данных страдает из-за несовершенства системы сбора статистики, существующего технического уровня, времени осуществления деятельности, операционных рисков, различного понимания понятийных и методологических терминов, также существуют проблемы с доступностью данных, их актуальностью, пониманием сути.

#### **Библиографический список:**

1. Кабушкин, С.Н. Управление банковским кредитным риском: учеб, пособие / С.Н. Кабушкин. — 4-е изд., стер. — Минск: Новое знание, 2007. — 336 с.
2. Методология подходов к формированию и использованию резервов на возможные потери по ссудам. Ильина Л.В. Бизнес. Образование. Право. -2012. -№ 2. -С. 151-155.
3. Как внедрение МСФО (IFRS) 9 скажется на российских банках. Битюцкий В., Пеникас Г. И. МСФО на практике.- 2016.- № 10. - С. 38-43.

**Лактюшина Ольга Викторовна**

Кандидат экономических наук, доцент.

Кафедра менеджмента, государственного и муниципального управления  
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации», Брянский филиал  
Россия, г. Брянск  
E-mail: [lakt-olga@mail.ru](mailto:lakt-olga@mail.ru)

**Храпова Виктория Владимировна**

Студент 4 курса

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации», Брянский филиал  
Россия, г. Брянск  
E-mail: [yik.hrapova@yandex.ru](mailto:yik.hrapova@yandex.ru)

**Laktyushina Olga Viktorovna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

Department of Management, State and Municipal Management  
Of the "The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration",  
Bryansk branch  
Russia, Bryansk  
E-mail: [lakt-olga@mail.ru](mailto:lakt-olga@mail.ru)

**Khrapova Victoria Vladimirovna**

Fourth year student

Of the "The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration",  
Bryansk branch  
Russia, Bryansk  
E-mail: [yik.hrapova@yandex.ru](mailto:yik.hrapova@yandex.ru)

УДК 339.13

**ВИРУСНАЯ РЕКЛАМА-КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ  
ТОВАРА НА РЫНОК****VIRAL ADVERTISING IS AN EFFECTIVE TOOL FOR PROMOTING GOODS TO  
THE MARKET**

**Аннотация:** В данной статье рассматривается понятие вирусной рекламы как эффективного инструмента продвижения товара на рынок. Дается характеристика актуальности проблемы для производителей товаров. Перечисляются плюсы и минусы вирусной рекламы.

**Annotation:** In this article we consider the concept of viral advertising as an effective tool for promoting goods to the market. A characteristic of the urgency of the problem for producers of goods is given. The pros and cons of viral advertising are listed.

**Ключевые слова:** маркетинг, вирусная реклама, инструмент продвижения товара.

**Key words:** marketing, viral advertising, product promotion tool.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что на сегодняшний день, в условиях быстрого развития маркетинга и информационных технологий традиционная реклама теряет свою эффективность. Потребители не успевают воспринимать и осознавать все информационные сообщения, посылаемые внешней средой. Значительная часть людей выбрасывают рекламные листовки или журналы, а видя рекламу по телевизору, просто переключают каналы. Кроме того, молодое поколение большую часть времени проводит в интернете, чем перед телевизором.

Так как реклама в привычном традиционном формате в последнее время снижает свою эффективность, маркетологи разработали новый инструмент продвижения товара-вирусную



рекламу. Сегодня, вирусную рекламу активно используют компании крупного и среднего бизнеса для продвижения своего товара на рынок и привлечения внимания к бренду. Целью данной рекламы является создание ажиотажа вокруг представляемого продукта.

Вирусная реклама - это способ распространения рекламы, характеризующийся прогрессирующей передачей рекламного материала по собственной инициативе от пользователя к пользователю. Содержание такой рекламы должно быть ярким и креативным, хорошо запоминающимся. Подобная рекламная коммуникация влияет на человека таким образом, что он «заражается» идеей и стремится тут же передать её своим друзьям и знакомым, неосознанно становясь при этом распространителем рекламного контента [1].

Вирусная реклама может быть представлена в виде:

- видеороликов;
- фотографий;
- аудиозаписей;
- flash-приложений;
- текстовых сообщений (небольшие рассказы или смешные истории).

Вирусная реклама, как инструмент продвижения товаров или другой любой маркетинговый инструмент, имеет свои преимущества и недостатки, которые обязательно следует учитывать при работе с ней.

Преимущества применения такой рекламы для компании заключаются в том, что:

- реклама требует минимальных затрат и они будут связаны только с её созданием и запуском;
- отсутствие жёсткой цензуры;
- увеличение продолжительности аудио и видео рекламы по сравнению с её продолжительностью на телевидение;
- увеличение жизненного цикла рекламы до трёх лет
- повышение узнаваемости бренда;
- стимулирование продаж[2].

Чаще всего, самым распространенным способом вирусной рекламы являются видеоролики. Идея представленная в видео, обязательно должна вызывать у людей определённые позитивные эмоции, и в то же время рекламировать сам продукт.

Например, во всём мире обсуждают новую вирусную рекламу детской воды Evian «Baby&me». В основе рекламы лежит идея освобождения внутреннего ребенка, в результате чего возникает «ощущение свободы, спонтанной радости, детства», а главными героями рекламы конечно же являются дети. Интересно то, что сам рекламируемый продукт появляется только в конце и на протяжении всего видео потенциальный потребитель не догадывается о том, что на самом деле это реклама. Посмотрев такой вирусный видеоролик, потребители уже не смогут пройти мимо, не попробовав воду этого производителя.

Одним из ярких примеров использования креативных вирусных рекламных видеороликов является российская компания МТС. В этом году зрители по достоинству оценили ролик, посвящённый новому тарифу в котором проведена параллель между широтой русской души, могуществом страны и достоинствами недорогого безлимитного интернета. Тем самым, компания хотела показать, что русский человек достоин самого лучшего и быстрого интернета в мире.

Благодаря вирусной рекламы, данные компании увеличили объём продаж более чем в два раза, что ещё раз доказывает эффективность управления анализируемым маркетинговым инструментом.

Не смотря на имеющиеся достоинства, применение вирусной рекламы также обладает недостатками:

- сложность в планировании и прогнозировании (не всегда можно точно определить будет ли реклама удачной и какую скорость распространения получит);
- стоимость хорошей креативной рекламной идеи может быть высока;
- ограничение аудитории (вирусная реклама охватывает только пользователей интернета и проводит её нужно параллельно с традиционными рекламными средствами, кроме того, если производимый продукт направлен на специфическую аудиторию, которая не пользуется интернетом, то от вирусной рекламы следует отказаться) [3].

Подводя итог, можно сказать, что вирусная реклама, не смотря на свои незначительные минусы, является одним из эффективных инструментов продвижения товара. Механизмы современных методов привлечения новых клиентов непрерывно совершенствуются. Вирусный маркетинг с каждым годом становится дешевле и удобнее в применении. Такая реклама не только позволяет сформировать позитивное отношение к бренду и вызвать доверие потребителей, но способна значительно повысить рост продаж продукта. Вирусная реклама, как и любой другой маркетинговый инструмент нуждается в тщательном планировании и не должна отличаться от тех ценностей и образа продукта, которые компания представляла потребителю ранее.

**Библиографический список:**

1. Медведева, Е.В. Рекламная коммуникация / Е.В. Медведева. – М.: Едиториал УРСС, 2016. – 280 с. Кулич, М.В. Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров / М.В. Акулич. - М.: Дашков и К, 2016. - 352 с.
2. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров / М.В. Акулич. - М.: Дашков и К, 2016. - 352 с.
3. Юрасов, А.В. Интернет-маркетинг / А.В. Юрасов, А.В. Иванов. - М.: ГЛТ, 2017. - 246 с.

**Ангел Алексей Николаевич**

**Angel A.N.**

магистрант, Уральский Федеральный университет г. Екатеринбург, РФ

E-mail: [angelalex@list.ru](mailto:angelalex@list.ru)

**Крысанова Анастасия Юрьевна**

**Krysanova A.Yu.**

магистрант, Уральский Федеральный университет г. Екатеринбург, РФ

E-mail: [a.krysanova@inbox.ru](mailto:a.krysanova@inbox.ru)

**Шершнева Елена Геннадьевна**

**Shershneva E. G.**

научный руководитель

к.э.н., доцент, Уральский Федеральный университет г. Екатеринбург, РФ

E-mail: [elena\\_sher@el.ru](mailto:elena_sher@el.ru)

**Домников Алексей Юрьевич**

**Domnikov A.Yu.**

научный руководитель

д.э.н., профессор, Уральский Федеральный университет г. Екатеринбург, РФ

E-mail: [a.y.domnikov@urfu.ru](mailto:a.y.domnikov@urfu.ru)

УДК 336.27

## **РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ**

### **THE ROLE OF GOVERNMENT BORROWINGS IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY**

**Аннотация:** На протяжении многих столетий экономисты всего света спорят над проблемой государственного долга. Различные выдвигаемые теории или поддерживаются или отвергаются как современниками, так и последующими поколениями. В работе рассмотрены взгляды классической школы и нового поколения экономистов на предмет государственного долга. Представлен механизм влияния государственных заимствований на объемы инвестиций. Приведена динамика внешнего и внутреннего долга Российской Федерации, затронута проблема мирового долга.

**Abstract:** The problem of state borrowing has been under the close attention of all world economists for many centuries. The paper considers the views of the classical school and a new generation of economists on the subject of public debt. Presented the mechanism of influence of government borrowings on the volume of investments. The dynamics of the external and internal debt of the Russian Federation is given, the problem of the world debt is touched upon.

**Ключевые слова:** государственный долг, заимствования, внешний долг Российской Федерации, внутренний долг Российской Федерации.

**Key words:** state debt, borrowings, external debt of the Russian Federation, internal debt of the Russian Federation.

#### **Введение**

В основе государственного заимствования лежит абсорбция временно свободной накопленной денежной массы, сформированной за счёт человеческого труда. Государство занимает «результаты труда», выраженные в денежном эквиваленте. Далее, посредством бюджетных расходов, происходит перераспределение данных «результатов труда» в социально-значимые, либо перспективные отрасли экономики. В тоже время бремя долга ложится на будущее поколение, которое будет вынуждено либо выплачивать повышенные налоги, либо снижать потребление для обслуживания процентов по обязательствам государства.

Модель государственного заимствования представляет собой выпуск ценных бумаг (облигаций), которые направляются как на внутренний, так и на внешние рынки для привлечения свободного капитала. Ценность облигациям приносит тот факт, что любое

государство защищено от большинства рисков, именно поэтому инвестиции в них считаются безрисковыми.

### Основной раздел

Значимым явлением государственных заимствований является эффект вытеснения, т.е. сокращение объема частных инвестиций в обновление производственных мощностей. На рисунке 1 показан механизм сокращения инвестиций в частном секторе экономики за счёт государственных заимствований.

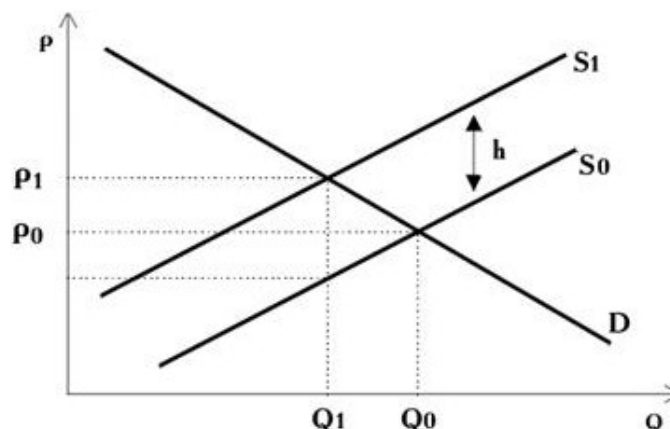


Рисунок 1 – Механизм сокращения инвестиций в частном секторе экономики

Поясним приведённую иллюстрацию. Налоги оказывают прямое воздействие на экономических агентов. Повышение налогов, вследствие обслуживания государственного займа, приводит либо к уходу налогоплательщика в теневой сектор экономики, либо в перекалывании налогового бремени на конечного покупателя (эффект Лаффера). Повышая цену отпускаемого продукта, производитель старается компенсировать снижение собственных доходов за счет потребителей (увеличение цены с  $P_0$  до  $P_1$ ). С другой же стороны, домохозяйства меняют своё поведение и снижают потребление непрофильных товаров (снижение объема потребления с  $Q_0$  до  $Q_1$ ), что, в конечном итоге, подталкивает производителя снижать количество выпускаемого продукта. Происходит сдвиг кривой предложения из  $S_0$  в  $S_1$ . Показанное на рисунке 1 расстояние  $h$  между кривыми  $S_0$  и  $S_1$  указывает на величину дополнительного налогового бремени на потребителей, введённого по причине обслуживания займов.

Рассмотрим пример государственного заимствования с учётом снижения налогов в текущем периоде. Пусть государство снижает налоги на 1000 руб. и дабы не снижать расходы бюджета - занимает 1000 руб. под 10% годовых. Заем компенсирует недобор налоговой составляющей бюджета. Теперь налогоплательщики имеют на 1000 руб. больше, чем до снижения, а государство должно выплачивать ежегодно 100 руб. в виде процентов ( $0,1 * 1000$  руб.), пока долг не будет погашен. Будущие налоги возрастут на 100 руб. в год, что позволит государству выплачивать проценты. Таким образом, снижение налогов и заем дают налогоплательщикам 1000 руб. сегодня и забирают у них ежегодно 100 руб. в виде дополнительных налогов, пока существует долг [1].

Таким является классический взгляд на теорию государственных заимствований. Дж.Кейнс представил иной взгляд на государственный долг, который радикально отличается от взглядов классической школы. В таблице 1 представлены сравнения во взглядах экономистов на природу государственного займа.

Таблица 1 – Взгляды экономистов-классиков и «новых экономистов» на предмет государственного долга

Вопрос	Ответ классиков	Ответ «новых экономистов»
Означает ли возникновение долга механизмом появления бремени долга для будущих поколений?	Да, бремя долга переносится на будущие поколения в момент возникновения долга	Возникновение долга не предполагает какого-либо переноса бремени долга на будущие поколения
Аналогичен ли государственный долг	Да, но частный долг «лучше», так как частные расходы	Аналогия с частным долгом ошибочна во всех существенных

частному долгу?	производительнее государственных	аспектах
Есть ли различие между внутренним и внешним долгом?	Нет, оба сокращают национальное богатство	Есть ясное и существенное различие

Интересную точку зрения на государственный долг высказал Р. Масгрейв: «Несправедливо по отношению к нынешним поколениям финансировать строительство железной дороги, которая будет служить и будущим поколениям, исключительно налогами. Будущие поколения не должны «эксплуатировать» нынешние, перекадывая на них бремя капитальных расходов. Но и оплачивать текущие расходы, приносящие пользу только нынешним поколениям, они тоже не должны. Будущие поколения не могут заплатить налоги сейчас, но у них можно взять деньги в долг. Долг нужен, чтобы распределить бремя капитальных расходов между поколениями. Займы сейчас означают дополнительные налоги в будущем, что и вовлекает будущие поколения в финансировании нынешних инвестиций. Если инвестиционные проекты отобраны непредвзято, то есть все экономические причины использовать займы для их финансирования. Чистая стоимость государства не меняется, и расходы на такое финансирование разумно распределяются между поколениями выгодоприобретателей. Таково «золотое правило» государственных финансов - занимать, чтобы инвестировать. «Золотое правило» соблюдать проще, если разделить бюджет на текущий и капитальный. Центральная идея двойного бюджета – финансировать текущие расходы налогами, а капитальные – займами. Чтобы выполнялось «золотое правило», нужно иметь сбалансированный или слегка профицитный текущий бюджет. Тогда займы идут только на финансирование инвестиций, и дефицит в его привычном виде отсутствует» [2].

Рассмотрим обязательства Российской Федерации по состоянию на 01.01.2018. На рисунке 2 представлена динамика государственного долга [3].

### Государственный долг Российской Федерации

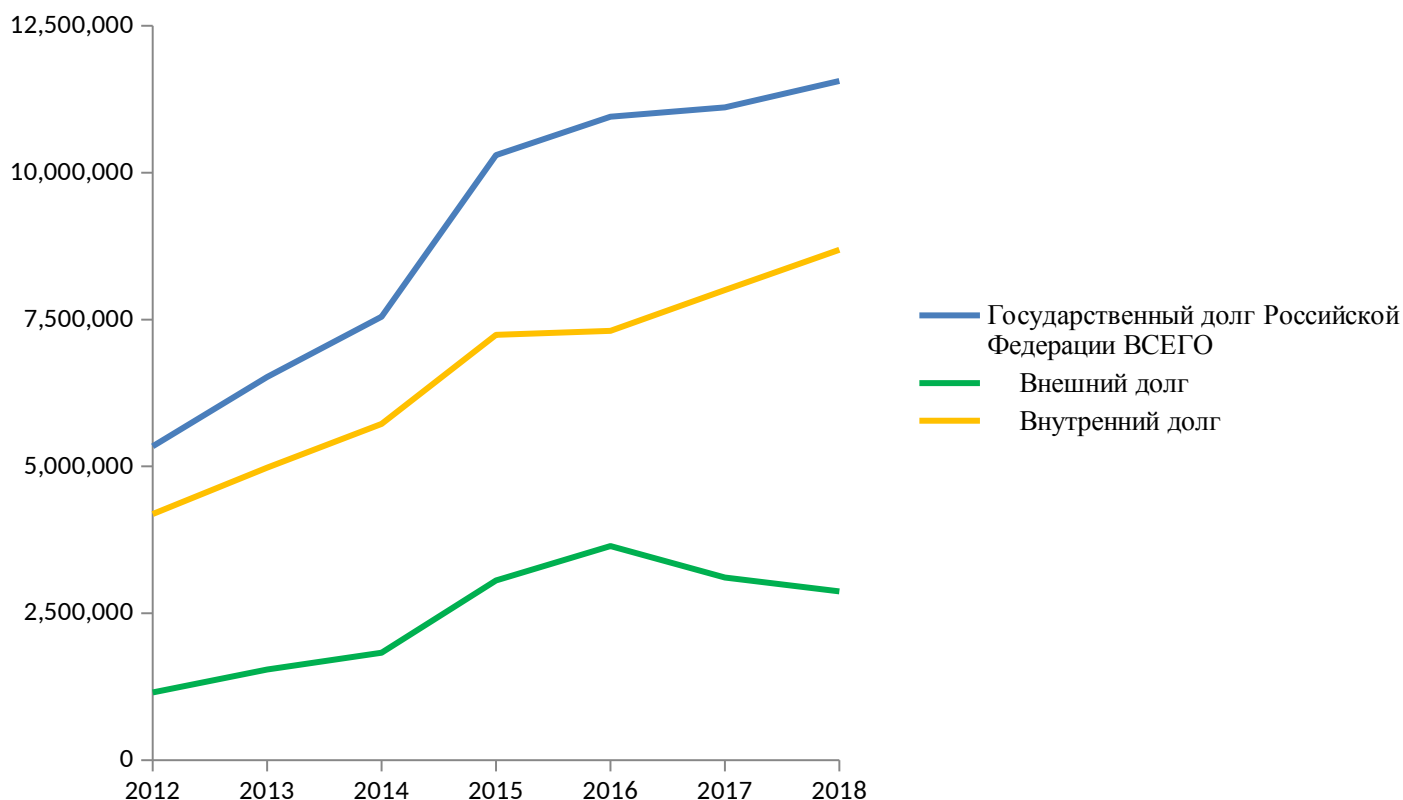


Рисунок 2 – Динамика государственного долга Российской Федерации (на начало отчетного периода 2012-2018 гг.)

Как можно наблюдать из представленного графика, начиная с 2016 года, происходит снижение заимствований на внешнем рынке, которые замещаются займами из внутренних источников. График отражает воздействие введенных в отношении России санкций США.

На рисунке 3 представлена динамика отношения государственного долга России к ВВП за 2012-2017 гг. [4].

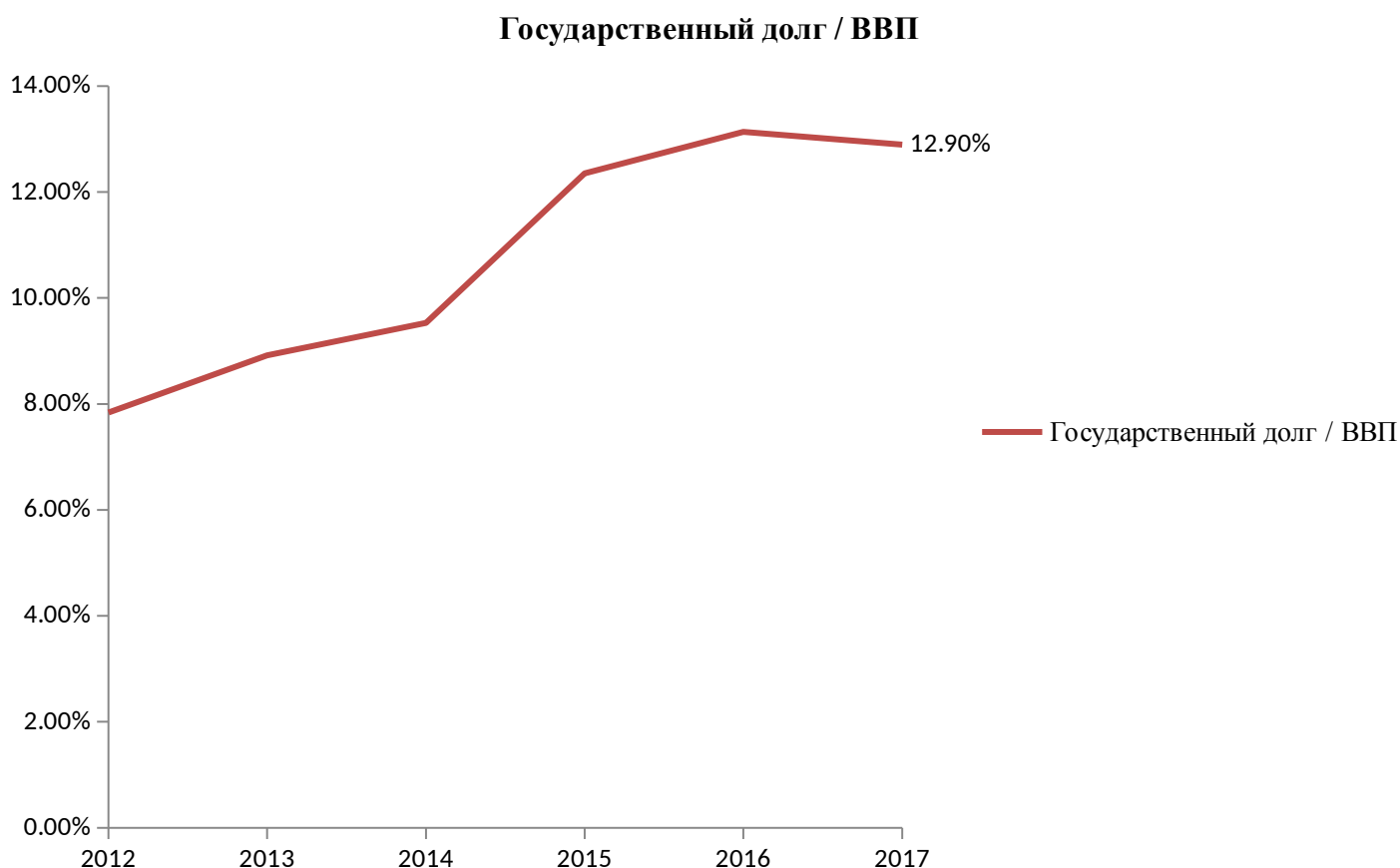


Рисунок 3 – Динамика отношения государственного долга России к ВВП за 2012-2017 гг.

Из представленного графика можно сделать вывод, что происходит замедление государственных заимствований по отношению к ВВП, но при этом наблюдается увеличение показателя «государственный долг/ВВП». По состоянию на 01.01.2018 отношение государственного долга к ВВП составляет 12,9%, что кратно меньше большинства развитых стран. Так, согласно Маастрихтскому договору, показатель государственного долга в размере до 60 % от ВВП отражает стабильность государственных финансов страны [5].

В таблице 2 представлен темп прироста государственных заимствований к ВВП России за 2012-2017 гг.

Таблица 2 – Темп прироста государственных заимствований к ВВП России за 2012-2017 гг.

Показатель / Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Государственный долг Российской Федерации ВСЕГО	5 343 217	6 519 895	7 548 337	10 299 119	10 951 915	11 109 803
Объем ВВП Российской Федерации ВСЕГО	68 163 883	73 133 895	79 199 659	83 387 192	83 387 192	86 148 566
Государственный долг / ВВП	7,84%	8,92%	9,53%	12,35%	13,13%	12,90%
Темп прироста	-	7,29%	8,29%	5,29%	0,00%	3,31%

Из представленной таблицы следует, что происходит снижение темпа прироста заимствований в ВВП Российской Федерации, что может сигнализировать о достижении точки равновесия в балансе производительных сил и денежной массы в обращении.

Верстая бюджет, государство вначале определяет будущие расходы, а затем изыскивает источники их финансирования. Общеизвестно, что основным источником доходов являются налоги. Альтернативными источниками выступают следующие инструменты:

- сокращение расходов (секвестирование);
- сбор большего количества налогов;
- покрытие дефицита бюджета за счёт эмиссии;
- покрытие дефицита бюджета за счёт заимствований на внешнем/внутреннем рынке [6].

Последний пункт перечня инструментов позволяет увидеть, что займы выступают альтернативой налогам и денежной эмиссии. В то же время, в периоды высокой инфляции единственная цель займов – стерилизация избыточной ликвидности в финансовом секторе. Вырученные от продажи государственных облигаций деньги не расходуются государством, не увеличивают контролируемые им ресурсы, а возвращаются из небанковского сектора в Центральный банк для изъятия из обращения.

По информации доклада Института международных финансов (ИФ) в 2016 году общий мировой (частный и государственный) долг достиг уровня в 325% мирового ВВП и составляет 215 триллионов долларов. Причиной роста долга являются обязательства развивающихся стран. За 2016 год мировой долг увеличился на 7,6 трлн. долларов США, что соответствует 5% мирового ВВП. В то же время за последние 10 лет мировой долг увеличился на 70 трлн. долларов США и достиг беспрецедентного уровня. При этом на долю развитых стран приходится 160 трлн. долларов США, что почти в 4 раза превышает (390%) их совокупный ВВП. Большая часть увеличения долга развитых стран (32 трлн.) - это государственный долг, причем госдолг США и Великобритании вырос более чем в 2 раза с 2006 года. У Японии и развитых стран Европы госдолг увеличился примерно на 50% [7].

#### **Заключение**

Многолетние дискуссии вокруг государственного долга лишь подстёгивают интерес к данному вопросу. В настоящее время экономисты едины в одном: государственный долг – это, с одной стороны, неинфляционный способ финансирования государственных расходов, а, с другой стороны, перекладывание долгового бремени на будущие поколения (debt overhang). В текущий момент динамика роста государственных заимствований российского правительства не вызывает опасений. В структуре государственного долга доминирует внутреннее заимствование, что можно считать положительным явлением. В будущем государству необходимо минимизировать внешние заимствования и искать точки роста в структуре экономики страны.

#### **Библиографический список:**

1. Алехин Б.И. Государственный долг. Пособие для студентов Академии бюджета и казначейства. М.: Юнити - Дана. 2007. 302 с.
2. Musgrave Richard. The Theory of Public Finance. A Study of Public Economy, McGraw Hill Book Company, 1959, pp. 563-565.
3. Росстат. <http://www.gks.ru>
4. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). <https://www.fedstat.ru>
5. Погодаева Т.В. Перспективы экономического роста развитых стран в контексте проблемы государственного долга // Финансы и кредит. 2013. № 11 (539).
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ.
7. The Institute of International Finance <https://www.iif.com>





**Крысанова Анастасия Юрьевна**

**Krysanova A.Yu.**

магистрант, Уральский Федеральный университет

г. Екатеринбург, РФ

E-mail: [a.krysanova@inbox.ru](mailto:a.krysanova@inbox.ru)

**Ангел Алексей Николаевич**

**Angel A.N.**

магистрант, Уральский Федеральный университет

г. Екатеринбург, РФ

E-mail: [angelalex@list.ru](mailto:angelalex@list.ru)

**Шершнева Елена Геннадьевна**

**Shershneva E.G.**

научный руководитель

д.э.н., доцент, Уральский Федеральный университет

г. Екатеринбург, РФ

E-mail: [elena\\_sher@el.ru](mailto:elena_sher@el.ru)

УДК 336.71

## **РОЛЬ БАНКА РОССИИ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ**

### **ROLE OF THE BANK OF RUSSIA IN DEVELOPMENT OF FINANCIAL TECHNOLOGY IN BANKING SECTOR**

**Аннотация:** Статья посвящена характеристике основных направлений и проектов, реализованных Банком России в сфере финансовых технологий. Актуализируется, что в банковской сфере происходит активное развитие фин-тех индустрии, что дает конкурентные преимущества банкам, внедряющим технологические инновации.

**Abstract:** The article is devoted to the characteristics of the main directions and projects implemented by the Bank of Russia in the field of financial technologies. It is actualized that in the banking sector there is an active development of the fitness industry, which gives competitive advantages to banks introducing technological innovations.

**Ключевые слова:** банк, финансовые технологии, финтех-компании, цифровая экономика.

**Key words:** bank, financial technologies, FINTECH companies, digital economy.

#### **Введение**

В сфере финансов банки всегда стремились быть первыми, ситуация меняется, серьезную конкуренцию кредитным организациям сегодня составляют молодые фин-тех компании. Мировой финансовый кризис и нестабильность экономики не стали преградами для бурного развития рынка финансовых технологий. Сегодня капитализация финтех-стартапов достигает миллиардов долларов. В прошлом году инвестиции в эту сферу в мире составили более 17 млрд долларов. Согласно исследования компании Ernst&Young, индекс проникновения финансово-технологических услуг показывает, что сегодня треть потребителей во всем мире использует как минимум два разных финтех-сервиса, а 84% потребителей знакомы с существованием финтеха (на 22% больше, чем в предыдущем году). [1]

Финтех-стартапы генерируют огромное количество инновационных идей и новых технологических решений, которые способны коренным образом изменить финансовую систему всего мира. На сегодняшний день в банковском бизнесе практически не осталось операций, которые не были бы предложены финтех-компаниями. При этом их операции отличаются такими преимуществами как дешевизна, удобство и оперативность. Банки как посредники в финансовых операциях теряют клиентов в пользу возникающих финтех-компаний или «необанков». Как эти новшества отразятся на крупных финансовых игроках, каким будет

банкинг через несколько лет? Именно эти вопросы все чаще обсуждают лидеры развитых стран, топ-менеджеры банков и крупных корпораций.

В этой связи обозначая приоритеты развития страны в ближайшем будущем Президент России В.В. Путин акцентирует внимание на построение цифровой экономики. Премьер-министр Российской Федерации Дмитрий Анатольевич Медведев одним из приоритетных направлений развития страны обозначил разработку и реализацию инновационной программы «Цифровая экономика на 2017–2025 годы» и подчеркнул: «Речь идет о том, чтобы максимально оперативно создавать условия для внедрения различных цифровых технологий, и одной из таких прорывных технологий является технология блокчейн... Этим инструментом уже пользуются крупные банки, корпорации и даже некоторые государства». Глава Сбербанка Герман Греф отмечает, что банки должны трансформироваться в технологические компании – полностью цифровизированные.

### **Основной раздел**

В нашей стране за последние несколько лет государство активно взялось за развитие финансовые технологии на территории государства. В феврале 2016 г. Банком России была создана рабочая группа по анализу перспективных технологий и инноваций на финансовом рынке, задачей которой является изучение распределенных технологий и разработок в мобильной, платежной и других сферах. Правительство совместно с Банком России осуществляет проект функционирования регулятивной «песочницы» для тестирования новых технологий – т.е. дает возможность банкам и участникам финансового рынка опробовать новые инструменты, не применяя жестких мер наказания на период эксперимента.

В апреле 2016 г. в структуре Банка России создано новое подразделение – Департамент финансовых технологий, проектов и организации процессов. На Департамент также возложены функции по мониторингу, анализу и оценке возможного использования перспективных технологий и инноваций на финансовом рынке. В январе 2017 года по инициативе Центрального Банка учреждена Ассоциация «ФинТех», членами которой являются: Банк России, ПАО «Сбербанк», Банк ВТБ, ПАО «Газпромбанк», Альфа-банк, Банк «Открытие», АО «Национальная система платежных карт» (НСПК) и Группа QIWI, АК БАРС Банк, РНКО Платежный центр, Тинькофф Банк. Райффайзен Банк. [4]

На Ассоциацию возложены такие функции как:

- разработка и внедрение передовых технологий для отечественного финансового сектора;
- исследование и анализ тенденций;
- обобщение международного опыта и формирование перечня приоритетных направлений работы;
- реализация собственных проектов и участие в проектах других организаций;
- координация разработки программного обеспечения, стартапов, платформ и протоколов; подготовка предложений по созданию и изменению законодательства;
- проведение конференций, а также реализация образовательных и просветительских проекты. [6]

Одной из заявленных целей создания АФТ «Финтех» стало также ускорение цифровизации российской экономики и финансовой сферы. Участники ассоциации должны будут сосредоточиться на внедрении в практику технологий удаленной идентификации, Open API, распределенных реестров, а также на создании общего пространства онлайн-платежей внутри страны.

Кроме создания Ассоциации Финтех Банк России ведет разработку законодательной базы в области криптовалют, реализуются единая система идентификации и аутентификации для клиентов банков (с использованием биометрических данных физического лица) и система обмена электронными сообщениями. Осуществляется разработка платформы «Мастерчейн» (российского конструктора финансовых сервисов, основанного на технологии блокчейн). Прорабатываются вопросы перехода на ведение бухгалтерского учета online XBRL и создания платформы моментальных платежей (P2P-платежи). Также Банк России возглавил проект в области краудфандинга, P2P и P2B-кредитования, запустил проект роботизации для брокерских компаний и др. В настоящее время на платформе «Мастерчейн» проходит тестирование пилотный проект по быстрому и безопасному обмену между банками банковскими KYC-анкетами («знай своего клиента»). [3]

Международный опыт развития фин-тех индустрии показывает необходимость нормативного регулирования в области создания и реализации новых финансовых технологий. В ряде случаев требуется внесение изменений в действующую нормативную базу. В связи с этим непосредственное участие регулятора на стадии принятия решений по разработке новых технологий является принципиально важным с точки зрения успешного достижения конечной цели.

### **Заключение**

Сегодня наша страна находится на начальном этапе развития фин-тех индустрии. Несмотря на это сотрудничество государства, банков и фин-тех компаний вполне может принести синергетический эффект, т.к. многолетний опыт существования банков обеспечивает колоссальный опыт взаимодействия с клиентами и создания функционирующей финансовой структуры, а развитие финтех-индустрии способно предложить еще более универсальные и интересные решения.

### **Библиографический список:**

1. EY report, Обзор отрасли финансовых технологий, 2017.
2. Выступление председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной на XXV Международном финансовом конгрессе 30 июня 2016 года. URL: [http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press\\_centre/nabiullina\\_160630.htm&pid=st&sid=itm\\_15798](http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press_centre/nabiullina_160630.htm&pid=st&sid=itm_15798)
3. В ЦБ РФ создан Департамент финансовых технологий / V CB RF sozdan Departament finansovykh tekhnologij [The CBR established the Department of financial technologies]. Режим доступа: <https://bits.media/news/v-tsb-rfsozdan-departament-finansovykh-tekhnologiy/>.
4. В ЦБ РФ создан Департамент финансовых технологий /.Режим доступа: <https://bits.media/news/v-tsb-rfsozdan-departament-finansovykh-tekhnologiy/>.
5. В России создали Ассоциацию развития финтеха. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/79484>
6. Официальный сайт Ассоциации ФинТех. [сайт]. URL: <http://www.fintechru.org/>

**Муртазина Инна Рашитовна**  
**Murtazina Inna Rashitovna**

Аспирант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

E-mail: [inna4386@mail.ru](mailto:inna4386@mail.ru)

УДК 331

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА НА НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

### ESTIMATION OF EFFICIENCY OF PERSONNEL WORK AT OIL AND GAS ENTERPRISES

**Аннотация:** Современный мир управления человеческими ресурсами очень динамичен и с легкостью откликается на все изменения, происходящие в экономической сфере и, как следствие, в отдельных компаниях. Изменяющиеся условия, скорости развития и угасания компаний, достаточно высокий уровень конкуренции в отдельных сферах (или наоборот, «неразработанные» бизнес-направления), подстегивают специалистов по управлению и оценке персонала находить такие людские ресурсы, которые бы справлялись с задачами любой сложности в минимально возможные сроки.

В качестве основной трудовой ценности сегодня выступают не знания, не образование, не опыт работы, а уникальная комбинация личностных и профессиональных качеств, которыми обладает сотрудник. Все эти ценности объединяются термином «компетентность», а отдельные составляющие компетентности и сферы их применения называются «компетенциями». Компетентный сотрудник, а тем более компетентный руководитель – предмет тщательного поиска всех hr-специалистов на всех континентах земного шара.

**Abstract:** The modern world of human resources management is very dynamic and easily responds to all the changes taking place in the economic sphere and, as a consequence, in individual companies. Changing conditions, the speed of development and decline of companies, a sufficiently high level of competition in certain areas (or vice versa, "undeveloped" business areas), spurs specialists in management and evaluation of personnel to find such human resources that cope with problems of any complexity in the least possible terms.

As the main labor value today, not knowledge, not education, not work experience, but a unique combination of personal and professional qualities that the employee has. All these values are united by the term "competence", and certain components of competence and the scope of their application are called "competencies". A competent employee, and especially a competent leader, is the subject of a thorough search of all hr-specialists on all continents of the globe.

**Ключевые слова:** нефтегазовое предприятие, персонал, компетенция, мотивация, критерии оценки персонала, методы оценки персонала, Центр оценки персоналом.

**Key words:** oil and gas enterprise, personnel, competence, motivation, criteria for personnel evaluation, methods of personnel assessment, Personnel Assessment Center.

Нефть во все времена является источником могущества страны, ее национальным достоянием. Добыча нефти в России позволила стране встать в один ряд с крупнейшими производителями этого важнейшего топливного ресурса.

По данным Reuters суточная добыча нефти в 2017 году достигла максимума в 10,98 млн. баррелей в сутки. Это выше уровня в 10,96 млн. баррелей в сутки, зафиксированного в целом за 2016 год.

На сегодняшний день нефтегазовый комплекс в Российской Федерации играет ведущую роль. Но для реализации масштабных проектов даже при активном участии фундаментальной и прикладной наук, государственной власти и бизнеса, отрасль сталкивается с немаловажной проблемой – нехваткой высококвалифицированных специалистов. Быстрое развитие техники и технологии требует масштабного обучения и переобучения всего кадрового состава компаний.

Успех работы нефтегазовых предприятий обеспечивает персонал предприятия. Изучение теории и практики оценки качества и эффективности работы персонала является на сегодняшний день актуальной. Первоочередные задачи повышения эффективности управления персоналом и

оценки труда его ключевых категорий выдвигают новые требования к существующим системам оценки работы персонала с учетом повышения качества рабочей силы, роста его профессионализма, мотивации на высокопроизводительную работу. При этом разработка системы оценки работы персонала становится одной из важнейших составляющих общей системы управления.

Нефтегазовое предприятие, по сравнению с другими производственными предприятиями, имеет несколько принципиальных различий. Связаны они как с особенностями технологических процессов, происходящих на НПЗ, а также с особенностями организации производства в целом.

В целях эффективного управления процессом формирования и использования персонала на предприятии нефтегазовой отрасли применяется классификация работников, характерная для добывающих и промышленных предприятий, состоящая в ранжировании по следующим критериям:



Часто руководители, столкнувшись с необходимостью оценить персонал, не знают, с чего начать, как организовать оценку, какие методы использовать и, вообще, что оценивать.

Оценка работы персонала — это «процесс сбора, анализа и оценки информации о том, как работники выполняют порученную работу, и выяснение того, в какой степени их рабочее поведение, рабочие показатели и индивидуальные характеристики отвечают требованиям организации и руководства».

Все критерии оценки персонала обычно разделяют на две группы.

**Оценка компетенций.** В этом случае оцениваются знания и умения сотрудника, его способность применять их в практической работе, а также поведение и личные качества. Одним из самых эффективных способов оценки компетенций является решение ситуационных задач с учетом специфики той должности, которую занимает или планирует занять сотрудник.

**Оценка результативности.** Она основана на сравнении показателей работы конкретного сотрудника с запланированными для данного периода работы и должности показателями. Для этого перед началом оценки необходимо поставить четко измеримые задачи. Результативность работы сотрудника может выражаться, например, в объеме продаж за месяц, в количестве реализованных проектов, сумме прибыли или количестве заключенных сделок.

Подходов к оценке персонала существует очень много, но как правило их объединяют в три группы, в соответствии с направленностью.

Качественные методы или описательные, поскольку они характеризуют сотрудников без применения строгих количественных данных. К качественной оценке относятся:

- матричный метод — сравнение качеств конкретного человека с идеальной моделью сотрудника для той или иной должности;

- метод системы произвольных характеристик — кадровая служба или руководитель выделяют самые крупные достижения и самые серьезные нарушения в работе и делают выводы на основе их сопоставления;

- оценка выполнения задач — самый простой метод, когда оценивается работа сотрудника в целом;

- метод «360 градусов» — оценка работника коллегами, руководителями, подчиненными, клиентами и им самим;

- групповая дискуссия — разговор работника с руководителем или экспертами в этой сфере деятельности о результатах его работы и перспективах.

Количественные методы считаются наиболее объективными, поскольку все результаты их проведения выражены в цифрах:

- метод балльной оценки. За каждое профессиональное достижение персонал получает определенное, заранее оговоренное количество баллов, которые суммируются по итогам конкретного периода — месяца, квартала или года;

- ранговый метод. Группа руководителей составляет нечто вроде рейтинга сотрудников, потом все рейтинги сверяются между собой, и тех сотрудников, которые оказались на самых низких позициях, увольняют или переводят на менее ответственную должность;

- метод свободной балльной оценки. В этом случае каждое качество сотрудника оценивается экспертами на определенное количество баллов, а результаты суммируются.

Комбинированные методы наиболее эффективные подходы к оценке, поскольку в них используются и описательные, и количественные аспекты:

- метод суммы оценок. Каждая характеристика работника оценивается по определенной шкале, а затем выводится некий средний показатель, сравниваемый с идеальным для конкретной должности;

- система группировки. Всех сотрудников делят на несколько групп — от тех, кто работает неудовлетворительно, до тех, чья работа практически безупречна.

Все перечисленные методы способны оценить только определенный аспект работы сотрудника или его социально-психологических характеристик, поэтому в последнее время кадровые консультанты все чаще используют для объективного оценочного анализа комплексные универсальные методы, вобравшие в себя достижения всех имеющихся подходов.

Методы оценки компетенций персонала. Основной целью подхода является повышение эффективности использования уже имеющегося в компании кадрового потенциала. В результате проведенных мероприятий экономится заработная плата, рабочее время и снижаются затраты на вспомогательные ресурсы, требующиеся для выполнения тех или иных задач некомпетентным работником.

После проведения оценки компетенции человек может быть переведен на другую должность, на которой его способности и возможности принесут больше пользы. Другим вариантом является отправка сотрудника на курсы повышения квалификации для раскрытия его потенциала.

Существует несколько наиболее распространенных методов оценки компетенции сотрудников:

Аттестация. Порядок ее проведения должен быть изложен в официально утвержденных руководством компании документах. В ходе нее оценивается квалификация, результаты труда, уровень практических навыков и теоретических знаний, деловые и личностные качества сотрудника. Критерий оценки — профессиональный стандарт должностей и специальностей. Руководство компании имеет право проводить аттестацию всех сотрудников, за исключением работников, чей стаж работы в компании менее года, беременных женщин и представителей топ-менеджмента.

Ассесмент-центр (центр оценки). Современный метод оценки персонала, позволяющий получить достоверную информацию о личностных, деловых качествах сотрудника и о том, насколько имеющийся кадровый состав организации соответствует ее целям, политике и структуре.

Проведение оценки этим методом включает три этапа:

1. Подготовительный, во время которого определяются цели оценки и разработка модели компетенций.

2. Разработка процедуры, включающая сценарий проведения ассесмент-центра, моделирование и адаптацию упражнений, определение набора оценочных методик, обучение экспертов и наблюдателей.

3. Процедура ассесмент-центра, в которую входят деловые игры, кейсы, групповые дискуссии, индивидуальные интервью и тесты. По результатам мероприятий проводится общая

оценка участника — интеграционная сессия и составление отчета. Заканчивается этап предоставлением обратной связи с участниками.

Это наиболее комплексный и сложный в проведении метод, обычно его применяют только в крупных компаниях.

**Тестирование.** При оценке кандидатов используют как профессиональные, так и психологические тесты. Психологические помогают выявить личностные особенности сотрудника, а профессиональные — его умения и знания, необходимые для успешного выполнения должностных обязанностей.

**Интервьюирование.** Метод, основанный на вопросах и ответах. Процедура может быть проведена в свободной форме (неструктурированное интервью), в этом случае определяется эмоциональная реакция на вопросы. Структурированное интервью предполагает подготовку вопросов заранее в соответствии с разработанной схемой.

**Метод экспертных оценок персонала.** Он заключается в привлечении к оценке персонала экспертов, которые анализируют характеристики сотрудников и на основе собственного опыта и знаний делают заключения. Экспертом может выступать как руководитель организации, так и сотрудники, хорошо знающие оцениваемого (внутренняя оценка). Внешняя оценка — это оценка с участием привлеченных специалистов в области наблюдения и психологии.

**Деловые игры.** Оценка персонала с помощью имитации деловой активности. Метод деловой игры позволяет смоделировать действия сотрудника в той или иной, желательно, сложной ситуации и оценить его поведение, стрессоустойчивость, способность быстро и правильно принимать решения, взаимодействие с коллегами и клиентами.

При оценке персонала очень важно соблюсти несколько принципов: объективность, надежность, комплексность, достоверность и доступность для понимания, которые в равной степени распространялись бы на обе стороны — оценивающую и оцениваемую.

**Методы оценки результативности: оценка KPI (Key Performance Indicators).**

KPI с английского языка переводится как «ключевые показатели эффективности». Соответственно, это система оценки персонала, которая позволяет определить эффективность сотрудников фирмы на предмет их способности достижения стратегических и тактических целей.

Система KPI относится к методам, подходам, основанным на оценке труда по реальным достижениям с использованием механизмов объективных измерений.

Методика оценки по KPI предполагает, что для каждой должности в компании разработаны две модели текущих результатов и компетенций (в виде таблицы). В первой перечислены все критерии, по которым должна оцениваться эффективность сотрудника, — количественные и качественные, командные и индивидуальные. Во второй — компетенции, необходимые для этой должности, — корпоративные, управленческие и экспертные. Из двух моделей выбирают пять–семь основных показателей для оценки результатов компетенции сотрудника за конкретный период и записывают их в таблице его персональной деятельности. Компетенции при этом приравниваются к качественным итогам его работы. Непосредственный руководитель сотрудника присваивает каждому из выбранных показателей вес от 0 до 1. При этом он ориентируется только на собственные приоритеты. Суммарный вес показателей должен быть равен единице.

Главный плюс системы KPI в том, что в компании имеется прозрачный для сотрудников механизм оценки их работы, а у руководства — инструмент корректировки работы подчиненных в том случае, если текущие результаты деятельности отстают от плановых.

Таким образом, оценка персонала является одним из важнейших элементов системы управления персоналом. Ее роль в системе управления персоналом заключается в том, что именно на ее основе управляющий субъект принимает соответствующие решения. От того, насколько эта информация будет качественной и надежной, в конечном счете, зависит эффективность принимаемого решения. Значение оценки высоко еще и потому, что она связывает, объединяет все элементы системы управления персоналом в единое целое.

#### **Библиографический список:**

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. Учебник. М.: Academia, 2014. 224 с.
2. Вучкович-Стадник А.А. Оценка персонала: четкий алгоритм действий и качественные практические решения. М.: Эксмо, 2015 192 с.

3. Добровинский А.П. Управление персоналом в организации. Томск: Томский политехнический университет. 2014 165 с.
4. Кибанов А.Я. Кадровая политика и стратегия управления персоналом. М.: Проспект, 2014. 60 с.
5. Клочков А.К. «KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов». М: Эксмо. 2016. 105 с
6. Крушельницка О.В. Мельничук Д.П. Упарвление персоналом: Начальное пособие. М.: «Кондор», 2014. 296 с.
7. Ларионов Г.В., Панеш А.А. Особенности внедрения командного менеджмента в организации//Контролинг. 2010 №4.
8. Магура М.И., Курбатова М.Б. Оценка работы персонала.-М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 2005.
9. Марина Николаевна Киселева «Оценка персонала.»: Питер; СПб.; 2015.
10. Моргунов Е.Б. Управление персоналом. Исследование. Оценка. Обучение. Учебник. М.: Юрайт, 2014. 562 с.
11. Осин А.А. Оценка и аттестация персонала // Вестник МГТУ «Станкин». 2015. № 1(19). С. 115–118.



**Нысенко Маргарита Андреевна**  
**Nysenko Margarita Andreevna**

**Репкина Алина Андреевна**  
**Repkina Alina Andreevna**

студентки

Кубанский Государственный Аграрный Университет

E-mail: [rita-nysenko@mail.ru](mailto:rita-nysenko@mail.ru)

УДК 331.108

## **ПРОБЛЕМА ВЫБОРА МЕТОДОВ ПОДБОРА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ**

## **THE PROBLEM OF CHOOSING THE METHOD OF ADMINISTRATIVE STAFF SELECTION**

**Аннотация:** в данной статье рассматривается проблема подбора управленческих кадров в организации. Описываются особенности подбора управленческих кадров, требования, предъявляемые кандидатам на управленческую должность. Определены критерии, определяющие выбор методов подбора управленческих кадров в организации.

**Abstract:** the article deals with the problem of selecting administrative staff of the organization. It describes the features of choosing the administrative workers, requirements for the candidates. The norms for picking methods of administrative staff selection are given in this article.

**Ключевые слова:** подбор кадров, методы подбора, требования профессии, критерии выбора методов подбора.

**Keywords:** staff selection, methods of selection, requirements for the job, norms for picking methods of selection

### **Введение**

На современном этапе важнейшим аспектом деятельности любой организации является подбор персонала, потому как от качества подбора и расстановки кадров, как на производственном уровне, так и на уровне управления будет во многом зависеть эффективность работы организации.

Создание эффективной системы управления персоналом становится приоритетной задачей, направленной на удовлетворение кадровых потребностей компании: как в количественном, так и в качественном отношении. Персонал компании зачастую рассматривается как капитал, персонифицированный в менеджерах по персоналу, специалистах по кадрам [5]. Правильный подбор управленческих кадров определяет успешную деятельность организации. Это объясняется тем, что ошибочными действиями некомпетентный менеджер легко может дезориентировать всю работу организации, ее персонал, что может привести к возникновению различных проблем, конфликтов [3].

Незначительную часть структуры организации составляют управленцы. Однако одним из ключевых компонентов кадровой системы является политика по отбору управленческих кадров. Известно, что 80% успешности деятельности любой организации обеспечивается ее руководителями, а только 20% подчиненными.

Под кадровой политикой понимают систему теоретических взглядов, принципов, правил, норм, определяющих основное направление работы с персоналом, а также методы этой работы, позволяющие создать высокопроизводительный сплоченный коллектив.

Управленческие кадры можно искать как внутри самой организации, так и за счет ресурсов внешней среды. Полагаем, что каждый из источников по-своему может быть полезен. Если искать претендента на руководящую должность внутри организации, мы можем быть уверены, что хорошо знаем его плюсы, минусы, навыки и способности. Кроме этого, продвижение собственных сотрудников способствует их профессиональному развитию, препятствует профессиональному выгоранию [4].

Однако кандидат извне может, как оказаться лучше уже имеющихся сотрудников, так и привести в работу предприятия что-то новое.

Подбор управленческого персонала имеет свои особенности. Озвучим некоторые из них:

- подбор управленцев не носит массового характера, в отличие от подбора технических исполнителей, так как строго индивидуализирован;

- кандидат должен быть совместим с внутренними особенностями организации, то есть с ее корпоративной культурой, традициями, формальными и неформальными группами, с особенностями стиля управления руководителя организации и т.д.;

- управленческий потенциал кандидата может проявиться не сразу, поэтому его сложно прогнозировать.

Для успешного подбора управленческих кадров руководитель и (или) кадровый работник должны иметь правильные представления о требованиях профессии к кандидату, о миссии и философии организации, ее корпоративном имидже и кодексе [2].

В теории и практике выделяются определенные профессиональные и социально-психологические требования, предъявляемые к кандидату на управляющую должность. Социально-психологические: кандидат должен обладать творческим мышлением, реальным воображением; умением своевременно решать появляющиеся проблемы и конфликты; аналитическими, прогностическими навыками, навыком систематизации чужого опыта и готовых идей для использования их по мере необходимости; чувством ответственности перед обществом, руководством и сотрудниками; умением оперативно принимать наиболее продуктивные решения. Профессиональные требования, предъявляемые к кандидату включают в себя: знание экономики, производства; умение выбирать средства и методы достижения целей организации; умение поддерживать дисциплину; способность руководить; умение решать проблемы; знание современных управленческих подходов; высокая способность влиять на других людей; умение обучать и развивать себя и подчиненных [1].

Прежде чем переходить к выбору методов оценки и проведению интервью, очень важно четко и правильно определить стратегические и тактические задачи организации и понять, какие именно люди будут оптимально подходить для конкретной работы в конкретной организации и конкретном коллективе. При неправильном определении целей и приоритетов возникает огромный риск пойти в неверном направлении.

Для того, чтобы принять решение о выборе кандидата на должность используют различные методы сбора информации, остановимся на четырех наиболее широких и популярных методах: анкетирование, собеседование, испытание и центры оценки.

Анкета является первичным методом сбора информации о кандидате на должность ее успешно применяют для сравнительной оценки уровня квалификации. В анкету можно включить вопросы о зарплате, образовании, стаже предыдущей работы, хобби и т.д. Эти данные будут необходимы при принятии решения.

Собеседование – наиболее широко применяемый метод сбора информации о кандидатах. В процессе подбора управленческих кадров подбор руководителя высокого уровня может потребовать проведения множества собеседований. Собеседование позволяет оценить человека во время живого общения, помимо того, что он скажет работник кадров имеет возможность оценить язык жестов, внешние данные, стиль одежды, умение говорить и т.д. Однако, при применении данного метода следует иметь ввиду возможность субъективного отношения интервьюера к кандидату на должность.

Наиболее информативным способом подбора на должность управленца является оценка способности к выполнению кандидатом полного круга должностных обязанностей с помощью методов сложного моделирования ситуаций.

### **Заключение**

Таким образом правильный подбор управленческих кадров определяет успешную деятельность организации, управленческие кадры можно искать как внутри самой организации. В качестве главного критерия при подборе работника на управляющую должность является установление соответствия требований профессии и профессиональных и личностных качеств самого человека. Выбор методов оценки и проведения интервью зависит от стратегических и тактических задач организации.

### **Библиографический список:**

1. Кох, М.Н. Психологические закономерности профессионального обучения персонала в организации / М.Н.Кох // [Научное обеспечение агропромышленного комплекса](#). Сборник статей

по материалам 71-й научно-практической конференции преподавателей по итогам НИР за 2015 год. Ответственный за выпуск А. Г. Коцаев. 2016. С. 533-535.

2 Lugovsky V.A., Kokh M.N. On the competitiveness of university graduates of the sphere of state and municipal governance // В сборнике: Lifelong learning Proceedings of 13 International Conference, 2015. С. 326-328

3 Синявская А.Ю. Социально-психологические особенности антикризисного управления на предприятии [текст] / А.Ю. Синявская, М.Н. Кох // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам X Всероссийской конференции молодых ученых, посвященных 120-летию И.С. Косенко. – 2017. С.1688-1689

4 Сурженко Л.В. Луговский В.А. Ценности личности как фактор формирования синдрома психического выгорания у преподавателей высшей школы // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2013. №88. С. 648-661.

5 Ткаченко Т.В. К проблеме подбора персонала в организации // Транспортное дело России, - 2015. - № 3. - С. 134-135.

**Лактюшина Ольга Викторовна**

Кандидат экономических наук, доцент.

Кафедра менеджмента, государственного и муниципального управления  
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации», Брянский филиал  
Россия, г. Брянск

**Хоменко Кирилл Викторович**

Студент 4 курса

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации», Брянский филиал  
Россия, г. Брянск

**Laktyushina Olga Viktorovna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

Department of Management, State and Municipal Management  
Of the "The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration",  
Bryansk branch  
Russia, Bryansk

**Khomenko Kirill Viktorovich**

Fourth year student

Of the "The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration",  
Bryansk branch  
Russia, Bryansk

УДК 338

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЯМИ  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF ADDITIONAL  
EDUCATION OF INSTITUTIONS**

**Аннотация:** В данной статье рассматривается управление учреждениями дополнительного образования. Дается определение организационно-экономическому механизму управления учреждениями дополнительного образования и раскрывается его сущность.

**Annotation:** In this article management of additional education of institutions is considered. Definition organizational economically is given to the mechanism of management of additional education of institutions and his essence reveals.

**Ключевые слова:** Управление, организационно-экономический механизм управления, учреждение дополнительного образования.

**Key words:** Management, organizational and economic mechanism of management, establishment of additional education.

Кардинальные социально-экономические изменения в современном мире одновременно с процессом роста влияния человеческого капитала определяют увеличение значения образования как одного из важнейших факторов формирования нового качества общества.

В свою очередь уровень и качество этого образования напрямую зависят от механизма управления учреждениями направленными на данный процесс. В современных условиях данное управление является сложной деятельностью, составляющими которой являются правильный выбор набора целей и задач. Так же залогом успеха будет правильное понимание механизма данного управления.

Однако, если в области производства и бизнеса в последние десятилетия мы можем отследить появления большого количества работ, связанных с сущностью функционирования

организационно-экономического механизма управления, то в области образования и образовательных учреждений мы наблюдаем противоположную ситуацию.

Особую актуальность данная проблема имеет для учреждений дополнительного образования детей и взрослых культурно-спортивной направленности, в которых специфика работы заключается в культурном, физическом и другом образовании и развитии как детей, так и более взрослых поколений.

Но в результате неправильного понимания, а в последствии неправильной отстройки организационно-экономического механизма управления данных учреждений, в виду отсутствия необходимого количества работ описывающий его, мы сейчас наблюдаем серьёзные организационно-экономические проблемы. А точнее они заключаются в доходности учреждений, поддержании и стимулировании тренеров-преподавателей, спортсменов или занимающихся.

Управление учреждением дополнительного образования осуществляется на основе соответствующей нормативно-правовой базы, которая в том числе определяет права, компетенцию, ответственность учредителей и самого образовательного учреждения.

Управление учреждением основывается на принципах единоначалия и самоуправления. Формами самоуправления является общее собрание трудового коллектива, педагогический совет, собрания занимающихся, а в случае, если занимаются дети, то их родителей. Так же существуют такие формы, как общее собрание, попечительский совет и другие. В учреждениях дополнительного образования имеется своя структуру управления, которая обусловлена целями, задачами и функциями. Управление учреждением осуществляется директором, который назначается на должность приказом учредителя в соответствии с Законом РФ «Об образовании» [1].

Таким образом организационно-экономический механизм управления учреждением дополнительного образования можно определить как, процесс взаимосвязи и взаимодействия планирования, экономического стимулирования и организации управления. [2,1]. Так же в данный механизм входят определенные совокупности форм, методов и инструментов управления экономикой учреждения исходя из целей и задач учреждения.

По своей структуре организационно-экономический механизм сложен и состоит из единства экономических, правовых и организационных элементов.

Экономическая подсистема механизма образует такие формы и инструменты как планирование и программирование, цены образовательных услуг, процесс финансирования, заработная плата руководства и педагогов учреждения, хозрасчёт. Так же немаловажным элементом данной подсистемы будет является процесс стимулирования и мотивации различного вида, который рассчитан на тренеров-педагогов и их учеников. Ведь о результативности работы учреждения в первую очередь можно будет судить по их достижениям на различных видах мероприятий и соревнований.

К правовым формам и элементам относятся законодательные акты государства о труде и хозяйственной деятельности, собственности, налогах и деятельности учреждений дополнительного образования.

Роль организационной подсистемы механизма управления заключается в определении совокупности должностных лиц, органов и подразделений, выполняющих в определённой последовательности и определёнными способами управленческие действия и контроль в рамках учреждений дополнительного образования.

Организационно-экономический механизм управления в отечественных учреждениях дополнительного образования базируется на принципах правового регулирования экономических отношений в отрасли и развития самостоятельности такого рода образовательных учреждений в решении вопросов производственного и социального развития. А точнее, он предусматривает:

- Наделение всех учреждений дополнительного образования статусом юридического лица;
- Регулирование взаимоотношений образовательного учреждения с учредителем осуществляется при помощи действующего законодательства и утвержденных учредительных документов;
- Нормативное бюджетное финансирование [3];

- Осуществление привлечения в отрасль учреждений дополнительного образования внебюджетных средств посредством оказания платных услуг, касающихся непосредственной деятельности предприятия (Например, сдача в аренду помещений учреждения под проведение различных мероприятий и кружков);

- Разработку целевых программ развития учреждений дополнительного образования на федеральном, региональном и местных уровнях.

Общие особенности организационно-экономического механизма управления учреждениями дополнительного образования заключаются в следующем:

- Преобладание учреждений некоммерческого характера
- Сочетание бюджетного и внебюджетного финансирования;

Итак, как мы выяснили, рассматриваемый нами механизм управления играет важную роль в процессе эффективного функционирования учреждений дополнительного образования и в результате постоянных изменений и развития в области рыночной экономики, можно прийти к выводу, что данный механизм нуждается в проведении постоянных исследований и доработке.

#### **Библиографический список:**

1. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.consultant.ru/>

2. Скоробогатова, Ю.А. Организационно-экономический механизм функционирования образовательных учреждений региона / Ю.А. Скоробогатова // ИЗВЕСТИЯ иркутской государственной экономической академии. – 2011. - № 2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/organizatsionno-ekonomicheskij-mehanizm-funktsionirovaniya-obrazovatelnyh-uchrezhdeniy-regiona>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Хозяйственный механизм сферы образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buideconomic.ru/hankips-431-2.html>, свободный. – Загл. с экрана.

**Горюнова Алена Анатольевна**  
**Goryunova Alena Anatolyevna**

студент магистратуры Набережночелнинского института  
Казанского (Приволжского) федерального университета  
г. Набережные Челны  
e-mail: [goryunova1376@gmail.com](mailto:goryunova1376@gmail.com)

УДК 338.246.2

## **ПРИМЕНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ОДИН ИЗ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

### **APPLICATION OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS ONE OF THE IMPORT SUBSTITUTION IMPROVEMENT MECHANISMS**

**Аннотация.** В данной статье обосновывается потребность поиска дополнительных инструментов стимулирования импортозамещения из-за увеличивающегося давления на реализации проектов по импортозамещению. Автором устанавливается ряд задач, решение которых будет способствовать возможности применения государственно-частного партнерства как инструмента стимулирования импортозамещения.

**Annotation.** This article explains the need to search for additional tools to stimulate import substitution because of the increasing pressure on the implementation of import substitution projects. The author sets a number of tasks, the solution of which will contribute to the possibility of using public-private partnership as a tool to stimulate import substitution.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, инструмент импортозамещение.

**Keywords:** public-private partnership, the instrument of import substitution.

Тема импортозамещения в настоящее время является, бесспорно, актуальной, и особую остроту эта проблема обретает в последние годы, в виду прямого давления на Россию со стороны зарубежных стран, что проявляется во введении против нашей страны различного рода санкций, нацеленных на ослабление ее экономики.

Импортозамещение представляет собой сокращение или прекращение импорта определенного товара с помощью отечественного производства, выпуска в стране того же или подобных товаров. [1]

В условиях нынешней экономической ситуации огромное внимание следует отдавать поиску инновационных путей развития, в т.ч. в области импортозамещения. Принимая во внимание изменения, происходящие в экономической политике страны, можно спрогнозировать инновационную активность в среднесрочной и долгосрочной перспективе [2].

Открытость государственной экономики для импортной продукции порождает большое количество проблем, связанных, с одной стороны, с увеличением зависимости России от иностранного производителя, могут появиться угрозы для национальной безопасности при прекращении импортных поставок, а с другой, в значительной степени усложняет развитие отечественного производства, не обладающего возможностью конкурировать с иностранным сектором на равных, что, в первую очередь, обуславливается природно-климатическими и географическими отличительными чертами нашей страны в целом, и ее отдельных регионов в частности [3].

Таким образом, в современных условиях при отсутствии решения проблемы импортозамещения трудно говорить об экономической безопасности страны, о стабильности ее долгосрочного развития, а также о социальной устойчивости общества.

Перед правительством страны возникает непростая задача, с одной стороны, содержащаяся в активизации процессов импортозамещения, которые выражаются в поддержке отечественного производителя, а с другой стороны, следует осуществлять социальные обязательства, гарантированные конституцией Российской Федерации, в обстоятельствах при падающих мировых цен на энергоносители, уменьшения доходной части бюджетов всех уровней бюджетной системы государства, присоединение Крыма и увеличения военных расходов. Все приведенные факторы дают возможность сделать вполне определенные выводы, содержащиеся в способности применения сравнительно небольшого количества инструментов с целью стимулирования процессов импортозамещения, одними из которых налоговые послабления, льготы и дотации для

импортозамещающих предприятий, а также активизацию государственного инвестирования, однако объем последнего крайне ограничена.

Безусловно подобные глобальные проекты как развитие импортозамещения нуждаются в значительных инвестициях, которые в полном объеме национальная экономика не сумеет покрыть только за счет собственных бюджетных средств. Это обуславливает потребность в применении широкого круга различных инструментов, таких, как государственно-частное партнерство (ГЧП).

Взаимодействие частного и государственного партнёрства, направленное на решение социально важных вопросов, имеет давнюю историю, в том числе и в России. По мере развития общества, увеличения социально-экономических проблем, государство встречается с потребностью передачи некоторых функций частному сектору, что, с одной стороны, является основой для более эффективного решения некоторых общественных проблем, а с другой, становится довольно привлекательным инструментом, используемым частными фирмами в инвестиционной деятельности.

Впервые термин «государственно-частное партнерство» возник в России в 1999 году, в следствии усвоенного опыта зарубежных стран, в частности Англии, где большое распространение приобрело взаимодействие государственного сектора и частного бизнеса, именуемого «public-private partnership (PPP)». С тех времен нормативно-правовая база, которая регулирует особенности осуществления проектов на основе ГЧП в России, формировалась и совершенствовалась. В настоящий момент, эту сферу взаимодействия государственного и частного партнёрства возложена на Министерство экономического развития Российской Федерации, проделавшее огромную работу по законодательному регулированию практики использования ГЧП в осуществлении социально значимых проектов [4].

Так, на федеральном уровне приняты и действуют следующие нормативно-правовые акты, которые регулируют деятельность ГЧП:

1. Гражданский кодекс РФ, принятый Государственной Думой от 21 октября 1994 года;
2. Бюджетный кодекс РФ, принятый Государственной Думой от 17 июля 1998 года;
3. Налоговый кодекс РФ, принятый Государственной Думой от 16 июля 1998 года;
4. Федеральный закон "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ;
5. Федеральный закон Российской Федерации №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005г.;
6. Федеральный закон Российской Федерации № 82-ФЗ «О Банке Развития» от 17.05.2007г.;
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 11 октября 2014 г. №1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования»;
8. Положение о Координационном совете по государственно-частному партнерству при Минэкономразвития России, утвержденное приказом Минэкономразвития России от 19 мая 2014 г. №279 и другие.

Также с 1 января 2016 года вступил в силу Федеральный закон № 224-ФЗ, который регулирует реализацию проектов государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства в РФ. Данный закон направлен на развитие условий с целью создания и модернизации частными инвесторами объектов публичной инфраструктуры (социальной, транспортной, инфраструктуры связи и электроэнергетики) с целью улучшения качества предоставляемых населению общественных услуг. Законом определены правила и подходы к реализации проектов государственно-частного и муниципально-частного партнерства в РФ.

Кроме федерального законодательства приняты региональные законы на уровне субъектов РФ, регулирующие ГЧП, учитывающие географические и природно-климатические характерные черты определенной территории и уровня социально-экономического развития. Так, в 69 регионов кроме того установлен модельный закон субъекта Российской Федерации «Об участии субъекта Российской Федерации в проектах государственно-частного партнерства».

Одним из условий, положительно оказывающих влияние на развитие ГЧП, считается разработка и утверждение Министерством экономического развития стандартных концессионных соглашений, которые учитывают практический опыт осуществленных проектов, также необходимо отметить то, что данные типовые соглашения определены в основном с целью реализации инфраструктурных проектов.

Помимо принятия типовых концессионных соглашений Министерство экономического развития разрабатывает методические и справочные материалы, которые вносят явную четкость в



регулирование отношений государственного и частного секторов, что дает возможность сделать предположение о плане дальнейшего развития инструментов ГЧП при осуществлении инвестиционных проектов, в том числе в области импортозамещения.

Разработка единой информационной системы стала значительной ступенью в формировании государственно-частного партнерства, которая представляет собой официальный ресурс, сформированный в рамках информационного сотрудничества Некоммерческого партнерства «Центр развития государственно-частного партнерства» и Министерства экономического развития Российской Федерации с целью предоставления участникам рынка актуальной информацией о развитии инструментов государственно-частного партнерства и о планах, реализуемых на его основе в субъектах Российской Федерации.

Анализируя опыт осуществления проектов ГЧП в России, в особенности во времена кризиса, следует выделить особую актуальность этого инструмента. На сегодняшний день при помощи него пытаются восстановить приостановленные крупные проекты инфраструктуры. При применении различных форм взаимодействия государства и предпринимателей в выигрышных условиях в кризисный период оказываются обе стороны: государство способно сократить статьи расходов бюджета, а предприниматели в результате участия государства имеют шансы снизить риски по займам.

Проведя анализ практики применения ГЧП в России, следует отметить, что с 2014 года за год запускается 1 в среднем 550 проектов ГЧП, обеспечивая каждый год приток частных инвестиций в размере 250 млрд. руб. По состоянию на начало 2018 года [5]:

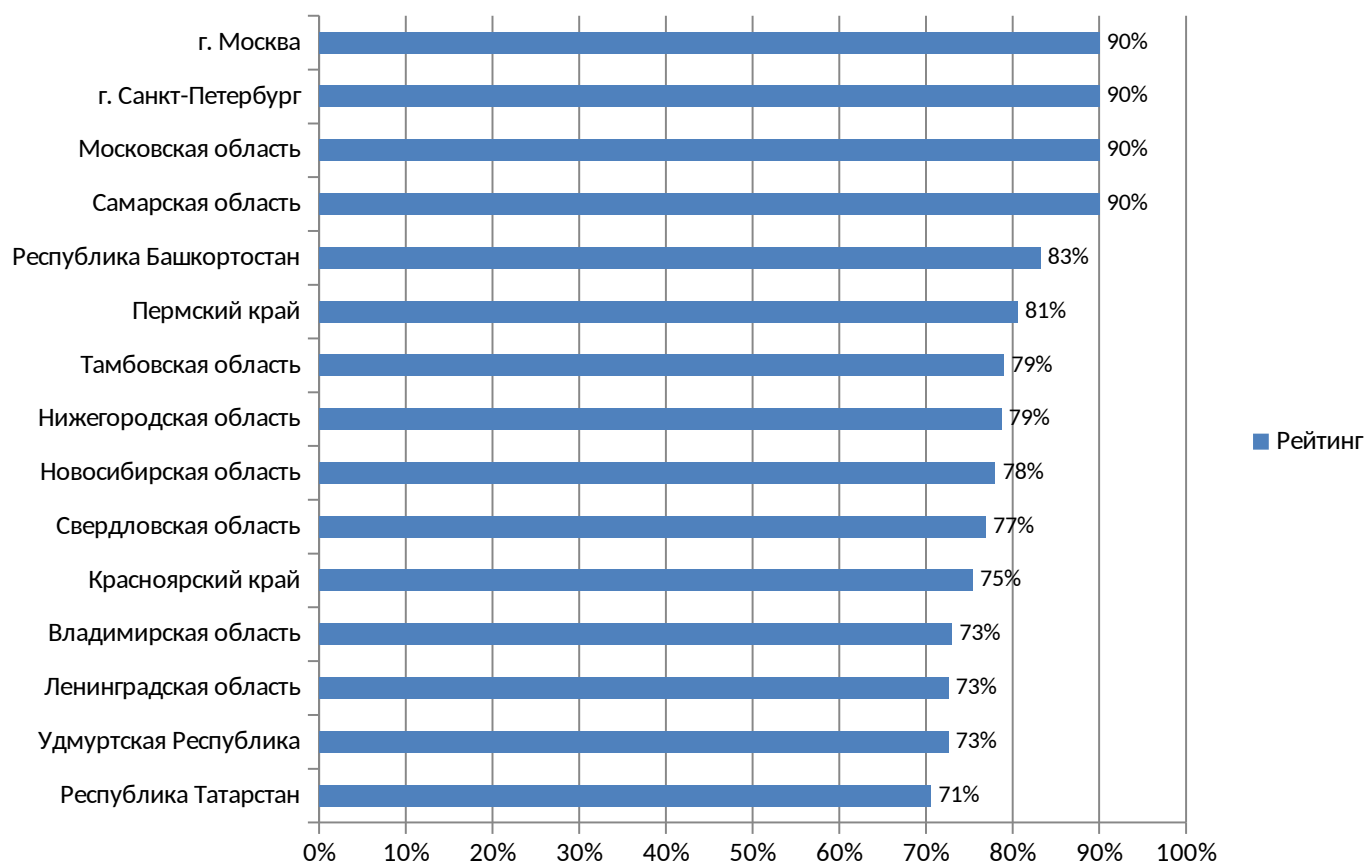
- 2 980 проектов ГЧП прошли стадию подписания договоров. Суммарные инвестиционные вложения публичной и частной стороны составляют в этих проектах 2, 618 трлн руб., из них частных - 1, 827 трлн руб. (69%);

- 248 инфраструктурных ГЧП-проектов на стадии принятия решения о реализации и конкурсного отбора находятся, предусматривающих привлечение частных инвестиций в размере 344,1 млрд руб.

- на стадиях инициирования и структурирования находятся еще около 1000 проектов, представленные в Программу поддержки проектных ГЧП-инициатив с планируемыми объемами привлеченных инвестиций по ним около 2,0 трлн. руб.

Существующая статистика дает возможность сделать два важных вывода, в первую очередь, популярность использования ГЧП возрастает, что подтверждается увеличением количества инвестиционных проектов с использованием данного инструмента, во-вторых, на сегодняшний день инструмент ГЧП мало применяется в проектах, предполагающих развитие импортозамещения.

Таким образом, важным условием эффективной реализации стратегии импортозамещения в условиях секционного противостояния является успешная, бесконфликтная связь всех экономических субъектов России. Это подразумевает формирование имеющихся и развитие новых механизмов и инструментов стимулирования импортозамещающих производств [6].



**Рисунок 1** — Топ-15 регионов Российской Федерации по уровню развития ГЧП на 2017-2018 гг.

Любая из действующих форм нуждается в анализе и оценки вероятной эффективности её использования, что влечет за собой осуществление отдельного исследования. Анализируя перспективы ГЧП в осуществлении стратегии импортозамещения, следует рассмотреть на рисунке 1 рейтинги регионов России по уровню развития этого инструмента в осуществлении инвестиционных проектов [5].

Одним из важных критериев успешной реализации проектов на основе государственно-частного партнерства в формировании импортозамещающих производств является выбор его более правильных форм. В настоящий момент, выделяют более 18 основных форм ГЧП, закрепленных в функционирующих нормативно-правовых актах, которые регулируют данную сферу взаимодействия государства и частного бизнеса.

Проанализировав данные рисунка 1, можно сделать заключения, что, во-первых, развитие ГЧП в разных регионах нашего государства крайне неравномерно, что может препятствовать успешному применению этого инструмента при осуществлении стратегии импортозамещения, во-вторых, общий уровень формирования ГЧП довольно низок, не смотря на тенденцию к его постепенному росту.

Одним из примеров успешного применения ГЧП в стимулировании импортозамещения является Ленинградская область, где на сегодняшний день уже находится в реализации крупный проект, цель которого состояла в разработке системы визуализации мирового уровня. Данный проект реализовался на основе ГЧП в целях импортозамещения и позволяет проводить на качественно новом уровне многие медицинские исследования [7].

Авторы полагают, что государственно-частное партнерство способно стать эффективным инструментом стимулирования импортозамещения, которое позволяет привлекать инвестиции следует:

- установить перечень наиболее важных областей хозяйственной деятельности, которые требуют интенсивного развития импортозамещающих производств;
- рассмотреть и дать оценку в возможной эффективности применения определенных форм ГЧП при осуществлении проектов импортозамещения;

-дать оценку эффективности ГЧП как инструмента стимулирования импортозамещения в разрезе региона;

-создать стандартные нормативно-регламентирующие акты, которые будут регулировать правовые и финансово-экономические нюансы взаимодействия государства и бизнеса при осуществлении проектов импортозамещения на основе ГЧП.

**Библиографический список:**

1. [www.dic.academic.ru](http://www.dic.academic.ru) (Экономический словарь).
2. Руденко Л.Г. Проблемные аспекты и прогноз инновационной активности России / Л.Г. Руденко // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2013. – № 4(6). – С. 26-32. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.muiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu\\_2013\\_4\\_26\\_32.pdf](http://www.muiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu_2013_4_26_32.pdf)
3. Могзоев А.М. Иностранные инвестиции: Учебное пособие для студентов IV курса по специальности «Мировая экономика» / А. М. Могзоев; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Московский гос. лингвистический ун-т». Москва, 2009.
4. Жидков А.С., Романченко О.В. Государственно-частное партнерство как эффективный инструмент развития Арктики. Современные проблемы использования потенциала морских акваторий и прибрежных зон: материалы XI международной научной конференции; в 2-х ч. / под ред. А.В. Семенова, Н.Г. Малышева, Ю.С. Руденко. М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2015. – с.102-111.
5. Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применении механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pppi.ru/sites/default/files/pdf/25042018-doklad.pdf>
6. Баранов Д.Н. Элементы финансового механизма предприятия по оказанию услуг клининга Экономика и предпринимательство. – 2015. – № № 2 (55). – С. 635-641.
7. «Электрон» – удачный пример практики импортозамещения и ГЧП [Электронный ресурс]. URL: <http://pppcenter.ru/index.php?id=3668>

**Григорьева Валентина Алексеевна**

Студент 4 курса

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации», Брянский филиал

Россия, г. Брянск

E-mail: [grigorieva.valenti@yandex.ru](mailto:grigorieva.valenti@yandex.ru)**Grigorewa Valentina Alekseevna**

Fourth year student

Of the "The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration",  
Bryansk branch

Russia, Bryansk

E-mail: [grigorieva.valenti@yandex.ru](mailto:grigorieva.valenti@yandex.ru)

УДК 339.137.2

**РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ БРЯНСКОЙ  
ОБЛАСТИ ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «БЕЖИЦКИЙ  
ХЛЕБОКОМБИНАТ» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ****DEVELOPMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE OF THE  
BRYANSK REGION OPEN JOINT STOCK COMPANY "BEZHITSKY BAKERY" IN  
MODERN CONDITIONS**

**Аннотация:** Освещается актуальная проблема конкурентной борьбы между предприятиями и осуществляется поиск и применение конкурентных стратегий по завоеванию рынка.

**Annotation:** The actual problem of competition between enterprises is highlighted and the search and application of competitive strategies to conquer the market is carried out.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, предприятие, хлеб, хлебокомбинат, Брянская область, рынок, продукция.

**Key words:** competitiveness, enterprise, bread, bakery, Bryansk region, market, products.

В настоящее время происходит рост и расширение экономического пространства, а именно, рынок товаров и услуг стремительно развивается, а вместе с этим осуществляется внедрение новых технологий в производство. Продавцы предлагают товары с достаточно низкой ценой, гарантируя при этом высокое качество. Возникающий интерес покупателей подталкивает к непременному приобретению данной продукции. В подобных условиях конкуренция среди производителей обостряется. Следовательно, предприятия начинают «сражаться» за каждого потребителя, поставщика, наиболее выгодные ресурсы, а также за «место под солнцем». Для того чтобы занять наиболее выгодную рыночную нишу, предприятиям и другим субъектам рынка необходимо использовать все свои конкурентные преимущества и выстраивать стратегии по завоеванию рынка. Исходя из этого, повышение конкурентоспособности является одной из актуальных проблем для предприятий.

Теория конкурентоспособности получила свое развитие в 70-е годы 20 века в работах американского экономиста Майкла Портера. Он доказал, что позиция предприятия на рынке может формироваться в зависимости от состояния конкуренции в отрасли, а именно, зависящее от следующих факторов: появление новых игроков или продуктов-заменителей, значение роли покупателей и поставщиков, положения внутриотраслевой конкуренции.

Активное развитие капиталистических отношений и обострение конкурентной борьбы за факторы производства обусловили интерес представителей классической английской политэкономии к проблеме конкуренции. Работа Адама Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов» послужила отправной точкой в теории конкуренции. Несмотря на то, что А. Смит в своей работе не дает однозначного определения конкуренции и использует дефиниции «соперничество» и «соревнование», для характеристики взаимоотношений между участниками рынка, он формулирует основную функцию конкуренции, которая реализуется посредством «невидимой руки». Коммерческие интересы являются определяющими для

субъектов рынка, роль конкуренции в том, что она «направляет» действия участников рынка для достижения наибольшего блага для всех.

Д. Рикардо, рассматривая конкуренцию, не принимает в расчет такие факторы как государственное регулирование, монопольная власть, географические особенности рынка, равновесная цена, по его мнению, результат исключительно свободной конкурентной борьбы участников рынка.

Ж-Б. Сей, рассматривая различные аспекты конкуренции товаропроизводителей и регулирования стоимости произведенных товаров, отмечал негативное влияние государственного протекционизма на развитие свободной конкуренции и ущерб наносимый потребителям подобными мерами.

Проведя анализ ситуации по данной проблеме, можно сделать вывод, что конкурентоспособность - это способность товара или услуги отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами и услугами, представленными на рынке.

Хлеб является продуктом массового потребления. На территории Брянской области лидером является «Бежицкий хлебокомбинат». Продукция данного хлебозавода пользуется высоким спросом, так как на прилавках любого продуктового магазина г.Брянска всегда можно увидеть что-либо из их ассортимента.

Открытое акционерное общество «Бежицкий хлебокомбинат» - крупнейший производитель хлебобулочных и мучных кондитерских изделий в Брянской области. Традиции хлебопечения ОАО «Бежицкий хлебокомбинат» хранит с 1934 года. В 2018 году Брянский хлеб признали лучшим на выставке в Москве. И это заслуженная победа. Сегодня «Бежицкий хлебокомбинат» имеет 4 мощных производственных площадки, более 40% удельного веса в производстве хлебобулочных изделий в Брянской области, около 200 наименований выпускаемой продукции. Насчитывает более 1500 постоянных торговых партнеров, производит доставку в 99 % магазинов г.Брянска и в 20 районов Брянской области, а также в г.Орёл, Смоленскую, Калужскую области. Предприятие обеспечено 80 единицами специализированного автотранспорта. Хлебозавод может гордиться наградами и медалями, завоеванными в региональных и федеральных конкурсах. 700 работников, в том числе, 2 заслуженных пекаря России помогает предприятию развиваться.

Вышеупомянутый хлебокомбинат соперничает с Брянским хлебокомбинатом №1.

Хлебокомбинат является государственным унитарным предприятием. Функционирует с 2001 года. Производят хлеб и мучные кондитерские изделия, торты и пирожные недлительного хранения. Организация Государственное унитарное предприятие "Брянский Хлебокомбинат №1" являлась поставщиком в 190 государственных контрактах и выступала заказчиком в 53 государственных контрактах на достаточно крупную сумму. Изучив финансовую отчетность предприятия, можно сделать вывод, что к 2017 году имеется тенденция у росту прибыли. Предприятие, в основном, поставляет свою продукцию в Городские больницы. Исходя из этого, можно предположить, что данное предприятие имеет положительный опыт сотрудничества с государственными организациями. «Хлебокомбинат №1» в перспективе сможет расширяться и выходить на новые продовольственные рынки. Тем самым, составляя значительную конкуренцию другим Брянским хлебокомбинатам.

Открытое акционерное общество «Клинцовский хлебокомбинат». Еще одно крупное предприятие, который функционирует с 1932 года в городе Клинцы. После освобождения от немецких захватчиков в ноябре 1943 года хлебозавод дал первую продукцию после восстановления. В 2002 году ОАО «Клинцовский хлебокомбинат» занял первое место в областном конкурсе по охране труда. На выставках «Золотая осень», проводившихся в Москве, продукция ОАО «Клинцовского хлебокомбината» была отмечена лучшей, награждена двумя дипломами и бронзовой медалью. ОАО «Клинцовский хлебокомбинат» производит около 100 видов продукции.

Четвертый потенциальный конкурент Открытое акционерное общество «Дятьково-Хлеб». Осуществляет свою деятельность с 1993 года. Основные виды деятельности: производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения. Организация Открытое акционерное общество " Дятьково-Хлеб " являлась поставщиком в 25 государственных контрактах и выступала заказчиком в 290 государственных контрактах. У предприятия заключен контракт с

ООО «Газпром». Данное сотрудничество делает хлебокомбинат привлекательным для поставщиков и покупателей. Предприятие имеет высокую выручку за 2017 год, что говорит об эффективности хозяйственной деятельности.

Проведя анализ деятельности четырех хлебозаводов, напрашивается вывод, что Брянский хлебозавод остается ведущим в своей отрасли по Брянской области. Предприятие занимает большую долю рынка, имеет качественную продукцию и достаточно широкий ассортимент. За его плечами имеется большой опыт, сформированная годами положительная репутация и собственный имидж, который много лет эффективно влияет на деятельность хлебозавода. Несмотря на преимущества, присутствует ряд проблем, которые в дальнейшем могут привести к снижению конкурентоспособности. Во-первых, слабо развита реклама и продвижение товаров на рынок. Во-вторых, крупные промышленные предприятия вынуждены нанимать большое количество работников. Это является следствием низкой заработной платы. В-третьих, достаточно долго существующие крупные заводы сталкиваются с такой проблемой, как устаревшее оборудование, требующее ремонта или замены.

С точки зрения автора, это лишь малая часть проблем с которыми сталкиваются возрастные предприятия. Для того чтобы уменьшить существующие негативные факторы на предприятии, необходима поддержка со стороны государства, которая бы выражалась в смягчении налоговой, бюджетной, денежно-кредитной, внешнеэкономической политик. Отдельное внимание стоит уделить маркетинговым приемам по продвижению товаров на потребительский рынок, а именно, проводить маркетинговые кампании. Использовать в производстве инновационные технологии. Расширять ассортимент выпускаемой продукции, внедряя инновационный продукт, отличный от уже существующих. Налаживать связи с муниципальными и образовательными учреждениями. Направить все силы на строительство торговых точек.

#### **Библиографический список:**

1. Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Основные положения об акционерных обществах, ст.2.
2. Федеральный закон от 31.12.2014 года № 488-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О промышленной политике в Российской Федерации»// «Собрание законодательства Российской Федерации», 05.01.2015, № 1(Часть 1), ст. 41.
3. Портер. М. Конкуренция/ М. Портер. - М., 2005. - 608 с.
4. Консультант Плюс – компьютерная справочная правовая система– Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Электронные данные – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

**Шершнева Елена Геннадьевна**  
**Shershneva Elena Gennadievna**

кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского и инвестиционного менеджмента, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Екатеринбург, Российская Федерация  
E-mail: [elena\\_sher@el.ru](mailto:elena_sher@el.ru)

**Сутягина Екатерина Валерьевна**  
**Sutyagina Ekaterina Valeryevna**

магистрант кафедры банковского и инвестиционного менеджмента, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Екатеринбург, Российская Федерация  
E-mail: [katerina\\_sutyagina@mail.ru](mailto:katerina_sutyagina@mail.ru)

**Иванов Владислав Андреевич**  
**Ivanov Vladislav Andreevich**

магистрант кафедры банковского и инвестиционного менеджмента, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Екатеринбург, Российская Федерация  
E-mail: [vladykarus@yandex.ru](mailto:vladykarus@yandex.ru)

УДК 336.717

**УСПЕХИ И ПРОВАЛЫ В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ БАНКА  
РОССИИ И ИЕРАРХИЯ ЦЕЛЕЙ В ПОЛИТИКЕ ТАРГЕТИРОВАНИЯ**

**SUCCESSSES AND FAILURES OF MONETARY POLICY OF THE BANK OF RUSSIA  
AND HIERARCHY OF OBJECTIVES IN TARGETING POLICY**

**Аннотация.** В статье приведена систематизация целей денежно-кредитной политики Банка России на основе выделения уровней иерархии с учетом использования Банком России стратегии таргетирования инфляции. Также представлен анализ эффективности денежно-кредитного регулирования Банка России за последние 10 лет, отмечены особенности денежно-кредитного регулирования в России в последние годы. Сделан вывод о том, что инфляция в нашей стране в большей степени носит немонетарный характер.

**Abstract.** The article presents systematization of objectives of the monetary policy of the Bank of Russia on basis of allocation of hierarchy levels with the Bank of Russia strategy of inflation targeting. The paper also presents an analysis of the efficiency of monetary regulation of the Bank of Russia over the past 10 years, and shows the features of monetary regulation in Russia in recent years. It is concluded that inflation in our country is non-monetary.

**Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, система целей, инфляция, таргетирование инфляции.

**Key words:** monetary policy, target system, inflation, inflation targeting.

**Материалы исследования**

Действия центральных банков в процессе реализации денежно-кредитной политики (далее – ДКП) направлены на достижение установленных целей. Основная цель денежно-кредитной политики, как правило, обозначена в законодательстве. Для достижения конечной цели денежно-кредитной политики банки устанавливают второстепенные цели.

Отечественные экономисты подразделяют цели денежно-кредитной политики на несколько уровней [5, 69; 4, 218]:

- стратегические (конечные или долгосрочные);
- промежуточные (среднесрочные);
- операционные (тактические) цели.

Обозначим иерархию целей денежно кредитной политики Банка России, действующую на сегодняшний день.

Основная цель денежно-кредитной политики Банка России законодательно закреплена в статье 34.1 ФЗ №86. Согласно нормативному документу: «основной целью денежно-кредитной политики Банка России является защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста» [1, ст. 34.1]. Эта цель для Банка России является стратегической.

Центральные банки напрямую не могут достигать конечную цель денежно-кредитной политики, обозначенную в законодательстве, поэтому они устанавливают промежуточные цели денежно-кредитной политики, способствующие достижению конечной цели.

Публично объявленная цель денежно-кредитной политики становится ее номинальным якорем, под которым понимается объявленная экономическая переменная, играющая роль количественной цели ДКП центрального банка в среднесрочной перспективе, за которую он несет ответственность, и которая обладает влиянием на конечную цель денежно-кредитной политики, закреплению на законодательном уровне. Номинальный якорь выступает ограничителем стоимости внутренних денег. Он призван выполнять две функции:

- 1) закрепляя инфляционные ожидания, способствует поддержанию ценовой стабильности;
- 2) дисциплинирует реализацию ДКП, т.е. решает так называемую «проблему временной несогласованности» [4, 217].

Номинальный якорь может быть трех видов:

- денежный (роль якоря играет денежная база или один из агрегатов денежной массы);
- валютный (якорем является номинальный или реальный валютный курс);
- инфляционный (якорь – целевой ориентир инфляции).

Стратегия или набор мер достижения цели носит название «таргетирование» (таргетинг или целеполагание, от англ. *targeting*), оно включает в себя: определение и публичное объявление цели, использование инструментов ДКП для ее достижения и ответственность за результаты [4, 219]. Соответственно, в зависимости от того какая переменная подвергается таргетированию, различают три базовых режима денежно-кредитной политики:

- денежное таргетирование: промежуточной целью являются денежно-кредитные агрегаты;
- таргетирование валютного курса: промежуточной целью выступает обменный курс национальной валюты;
- таргетирование инфляции: промежуточная цель денежно-кредитной политики отсутствует, совпадает с конечной целью или ею выступает прогноз инфляции [3, 40].

Центральный банк выбирает базовую монетарную переменную и таргетирует ее установленное значение на среднесрочный период. Для сохранения ценовой стабильности страны экспериментировали с тем или иным якорем ДКП, которым выступала промежуточная цель (*intermediate target*) политики Центрального банка. Таким образом, номинальный якорь денежно-кредитной политики является промежуточной переменной перед достижением конечной цели Центрального банка страны.

Достижение декларируемой Банком России в основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики ценовой стабильности подразумевает устойчиво низкую инфляцию.

Из года в год эта цель фигурирует в основных направлениях денежно-кредитной политики, разрабатываемых Банком России на предстоящий и два последующих года. Согласно основным направлениям ДКП Банка России в период 2018-2020 гг., основной целью Банка России является закрепление инфляции вблизи 4% и снижение инфляционных ожиданий, в том числе отсутствие их существенных колебаний, за счет формирования доверия к проводимой денежно-кредитной политике [11, 7]. Эта цель для Банка России является промежуточной.

Третий уровень целей денежно-кредитной политики – операционные (тактические) цели (*operational target*). Операционная цель денежно-кредитной политики необходима для ежедневного управления промежуточной целью. Управление операционной целью – это первый шаг в трансмиссионной цепочке, описывающей, как Центральный банк влияет на экономику [4, 228]. Тактическая цель представляет собой определенное значение экономической переменной, на



которую в рамках реализации ДКП направлено взаимодействие субъектов денежно кредитной политики.

Операционные цели имеют две характеристики: период достижения цели (горизонт таргетирования) и количественное значение цели. В последнем случае цель может принимать три формы: диапазон, наклонный коридор и целевой уровень (таблица 1).

Таблица 1 – Формы целевого ориентира по инфляции

Форма	Пример
Целевой диапазон	Инфляция в течение года будет находиться в диапазоне от 3 до 5%
Наклонный коридор	Инфляция на начало года будет находиться в интервале от 3 до 5%, а концу года – от 2 до 4%
Целевой уровень	Инфляция в течение года будет находиться на уровне 4%

Операционная цель Банка России - процентная ставка денежного рынка RUONIA. Индикативная взвешенная рублевая депозитная ставка «овернайт» российского межбанковского рынка RUONIA (Ruble OverNight Index Average) отражает оценку стоимости необеспеченного рублевого заимствования банков с минимальным кредитным риском, рассчитывается с 8 сентября 2010 года.

Операционное таргетирование ЦБ РФ заключается в сближении ставок в сегменте «овернайт» денежного рынка (RUONIA) с ключевой ставкой. Для того, чтобы передать сигнал через ключевую ставку в экономику Банку России недостаточно всего лишь объявить ее, необходимо обеспечить формирование фактических ставок по кредитам с невысокими рисками на уровне, близком к ключевой ставке. В значительном объеме такие практически безрисковые кредиты банки ежедневно предоставляют друг другу в сегменте «овернайт» межбанковского денежного рынка. Банк России, в свою очередь, совершая операции с кредитными организациями, имеет возможность оказать влияние на ставку этого рыночного сегмента [2, п. 1.2].

Представим в виде таблицы развернутые цели денежно-кредитной политики Банка России на 2018 год (таблица 2).

Таблица 2 – Цели денежно-кредитной политики Банка России на 2018 год и период 2019-2020 гг.

Цель	ДКП Банка России
Конечная	Защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста
Промежуточная	Цель по инфляции - вблизи 4%
Операционная	Процентная ставка денежного рынка RUONIA

*Источник: составлено авторами*

Центральный банк РФ обеспечивает ценовую стабильность путем применения стратегии таргетирования инфляции. В таблице 3 приведены инфляционные ориентиры Банка России и фактическая инфляция за период с 2008 по 2017 годы. Для большей наглядности, помимо уровня инфляции в сравнительную таблицу также включены ставка рефинансирования Банка России и ключевая ставка, действующие на конец соответствующего года.

Таблица 3 – Инфляционные ориентиры Банка России

Год	Инфляционный ориентир		Фактическая инфляция	Ставка рефинансирования/ключевая ставка на конец года
	Нижний предел	Верхний предел		
2008	6	7	13,3	13
2009	7,0	8,5	8,8	8,75
2010	9	10	8,8	7,75
2011	5	7	6,1	8,00
2012	5	6	6,6	8,25
2013	5	6	6,5	5,50
2014	5		11,4	17,00
2015	Цель установлена на среднесрочную перспективу:		12,9	11,00

	снижение инфляции до4% в2017 году и дальнейшее ее поддержание вблизи указанного уровня.		
2016	Цель установлена на среднесрочную перспективу: снижение инфляции до4% в2017 году и дальнейшее ее поддержание вблизи указанного уровня.	5,4	10,00
2017	4	2,5	7,75
2018	4	-	-

*Источник: составлено авторами*

Из данных таблицы 3 видно, что в период с 2008 по 2013 гг. формой целевого ориентира Банка России был целевой диапазон.

В 2008 году рост цен ускорился практически на все основные виды товаров и услуг, что, по мнению ЦБ, свидетельствует о действии фундаментальных причин повышения инфляции. Ввиду неопределенности перспектив завершения мирового финансового кризиса, изменением поведения инвесторов и ценовой политики производителей, Центральному банку было крайне сложно сдерживать рост цен. Фактическая инфляция по итогу 2008 года почти вдвое превысила целевые значения диапазона, обозначенным ЦБ ранее, и составила – 13,3% (при заявленном уровне 6-7%). Объясняя причины «провала ДКП» по итогу 2008 года, ЦБ заявил, что «в краткосрочный период сдерживание роста цен исключительно мерами Банка России, учитывая лаги воздействия на экономику инструментов денежно-кредитной политики, ограничено [7, 7].

В 2009 году цены росли ввиду девальвации рубля (из-за влияния финансово-экономического кризиса) и возобновившегося в начале 2009 года роста цен на мировых товарных рынках. При этом рост цен на потребительском рынке сдерживало сокращение спроса со стороны населения, а также отмечавшееся с начала II квартала укрепление рубля [8, 5]. В целом по итогам 2009 года инфляция на потребительском рынке незначительно вышла за границы целевого диапазона и составила 8,8% (при заявленном уровне 7,0 – 8,5%).

В 2010 году мы наблюдаем интересную особенность установления целевого ориентира по инфляции: как видно из таблицы 3, целевой диапазон на 2010 год был установлен в вилке от 9 до 10%, тогда как фактическая инфляция годом ранее составила меньшую величину – 8,8%. Казалось бы, что эту позицию Банка России можно было бы обосновать тем, что основные направления своей политики на 2010 год он утверждал в ноябре 2009 года и мог предполагать, что инфляция по итогу 2009 г. достигнет уровня 11% (эта цифра кстати косвенно фигурировала в тексте основных направлений на 2010 год в разделах, где представлялся прогноз результатов на 2009 г.). Но на наш взгляд, Банк России преследовал здесь совсем иную неявную цель. Учитывая тот факт, что ЦБ на ежемесячной основе получает результаты исследований о динамике потребительских цен на рынке, и в период публикации основных направлений на 2010 год у него была информация о том, что уже три месяца подряд цены на товары не растут (текущий месяц к предыдущему месяцу был нулевой прирост цен) и инфляция с июля месяца закрепилась на уровне 8,1% [6, 1-2], вряд ли можно было с уверенностью предположить, что в последние два месяца года инфляция даст большой скачок вверх. Вероятней всего к этому времени ЦБ отчетливо понимал что, доверие к проводимой им политике в области денежно-кредитного регулирования было значительно подорвано как со стороны бизнеса, так и со стороны домохозяйств, поскольку на протяжении 5 лет подряд ЦБ ни разу не смог достичь целевого значения по инфляции, поэтому в этом году он намеренно завысил целевой диапазон, чтобы точно не перешагнуть верхний ориентир диапазона, что могло бы стать началом формирования доверия к реализуемой Банком России политике.

Ранее Банк России упоминал о том, что формированию доверия общества к проводимой ДКП он уделяет особое значение, но с 2010 года он стал подчеркивать, что планирует «расширять практику разъяснения широкой общественности причин и ожидаемых последствий принимаемых решений» [9, 4] в целях обеспечения доверия к проводимой денежно-кредитной политике, что также подтверждает нашу теорию.

В целом в период 2010-2013 гг. критических отклонений от целевых ориентиров по инфляции в ДКП Банка России не наблюдается, но стоит учесть тот факт, что в рассматриваемый четырехлетний период ЦБ достиг свою цель только лишь дважды:

1) в 2010 году, когда фактическая инфляция составила 8,8% (при заявленном уровне 9-10%), учитывая тот факт, что в среднесрочном периоде ЦБ планировал и дальше снижать инфляцию, можно сказать, что своей цели он достиг.

2) в 2011 г. – фактическая инфляция составила 6,1% (при заявленном уровне 5-7%).

В 2014 году Банк России впервые формой целевого ориентира по инфляции взамен целевого диапазона установил целевой уровень в размере 5%.

Возникшие в этом году геополитические проблемы и сопутствующий им кризис подорвали планы ЦБ в выполнении данной цели. Год завершился инфляцией в размере 11,4%, что более чем в два раза превышает заявленный Банком России уровень. Сам ЦБ объяснил высокий уровень инфляции следующими причинами [10, 4]:

- значительное влияние на цены оказало ослабление рубля;
- введение в действие экономических санкции против России (внешнеторговые ограничения);
- неблагоприятная конъюнктура на рынках отдельных продовольственных товаров.

Почему-то ни в одном своем официальном заявлении ни в 2008, ни в 2014 гг. ЦБ не называет причиной высокого уровня инфляции проблему высоких процентных ставок. На наш взгляд, высокие ставки процента, действующие в России – это один важнейших факторов инфляции. При чем эта проблема говорит нам о том, что инфляция в России по большей части имеет немонетарный характер, то есть цены на товары растут не в виду того, что производители теперь хотят получать больше прибыли за свою продукцию, а ввиду того что производители повышают цены на продукцию, поскольку свои расходы на уплату процентов по обязательствам перед кредиторами они переносят на конечных покупателей, чтобы не генерить убытки от своей деятельности, - то есть норма заимствования закладывается в издержки и стоимость товара на каждом технологическом этапе.

Комментируя свои меры в области денежно-кредитного регулирования, применённые в 2014 году, ЦБ РФ в основных направлениях ДКП на 2015 год поясняет, что «для сдерживания инфляции Банк России повышал в 2014 году ключевую ставку» [10, 9] - то есть повышал ставку до 17 %, чтобы снизить инфляцию. Это пояснение ЦБ является прямым противоречием применения режима таргетирования инфляции, направленного на достижение цели по инфляции, которое главным образом обеспечивается путем воздействия на цену денег в экономике – то есть через соответствующие низкие процентные ставки, скорректированные на особенности этапов развития экономики страны.

После очередного провала денежно-кредитной политики 2014 года, в период с 2015 по 2016 год Банк России начал говорить о горизонте достижения цели по инфляции, то есть он определял точку, устанавливали конкретный период (конец 2017 года), когда планирует достичь целевого уровня по инфляции. Целевой уровень ЦБ установил в размере 4%. Для того чтобы достичь это значение ему понадобилось три полноценных года. По итогу 2017 года инфляция составила 2,5 %. По оценкам Банка России отклонение инфляции ниже 3 % связано в основном с влиянием временных факторов и будет приближаться к 4 % к концу 2018 года. С 2018 года цель по инфляции – вблизи 4 % становится постоянной [11, 7].

### **Заключение**

На среднесрочную перспективу (3 года) промежуточной целью денежно-кредитной политики Банка России будет являться удержание инфляции вблизи целевого уровня – 4 %. Крайне сложно спрогнозировать, сможет ли ЦБ в ближайшие три года обеспечивать достижение своей цели. На наш взгляд, это в большей степени будет зависеть от внешнеполитической ситуации.

Процентная политика, проводимая Банком России для достижения цели по инфляции, на практике оказалась провальной – в кризисные года (2008 г. и 2014 г.) инструменты, применяемые ЦБ, не способствовали сдерживанию роста цен. Оба периода завершились большой потребительской инфляцией – 13,3 % и 11,4 % соответственно.

За анализируемый период времени (10 лет) Банку России удалось достичь своей цели по инфляции только трижды, во всех случаях это были те временные периоды, когда экономика России находилась в одной из двух благоприятных фаз экономического цикла (оживление и

подъем). В 2010 году фактическая инфляция оказалась за нижней границей целевого диапазона 9-10 % и по итогу года составила 8,8 %, учитывая тот факт, что в этот период ЦБ ставил перед собой задачу дальнейшего снижения инфляции, можно сказать, что он достиг поставленной цели в этом году. В 2011 году инфляция по итогу года заняла среднее значение в целевом диапазоне 5-7 % и закрепились на уровне 6,1 %. В 2017 году инфляция в России составила 2,5 %, при годовом ориентире 4 %. Условно можно выделить и четвертый успех ДКП Банка России – 2016 год, когда итоговая инфляция по году составила 5,4 % при заявленной цели 4 % к 2017 году.

Учитывая последнюю практику применения регулятором мер в отношении денежно-кредитного регулирования, можно сказать, что если Центральный банк в ближайшее время не поменяет свой подход к монетарному регулированию, то при наступлении следующей кризисной обстановки ему вновь не удастся подавлять сигналы от действия внешних шоковых факторов в режиме оперативного регулирования, что вновь подорвет доверие населения и бизнеса к регулирующему органу.

#### **Библиографический список:**

1. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37570/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/)
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_188631/59911cba818e98f7de8d1038eaf1b687bde68f82/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_188631/59911cba818e98f7de8d1038eaf1b687bde68f82/)
3. Макарова С.Н., Осколкова Н.С. Теоретические аспекты системы денежно-кредитного регулирования экономики // Финансы и кредит. 2013. № 27. С. 37–46.
4. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: учеб. пособие / С. Р. Моисеев. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 784 с.
5. Андрюшин С., Кузнецова В. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального финансового кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 69–87
6. Инфляция на потребительском рынке. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl\\_01102009.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl_01102009.pdf)
7. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 год и период 2010 и 2011 годов. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=ondkp>
8. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2010 год и период 2011 и 2012 годов». [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on\\_2010\(2011-2012\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2010(2011-2012).pdf)
9. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2011 год и период 2012 и 2013 годов. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on\\_2011\(2012-2013\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2011(2012-2013).pdf)
10. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on\\_2015\(2016-2017\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2015(2016-2017).pdf)
11. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on\\_2018\(2019-2020\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2018(2019-2020).pdf)

Научное издание

Коллектив авторов

ISSN 2500-1140

---

---

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

Кемерово 2018

---

---