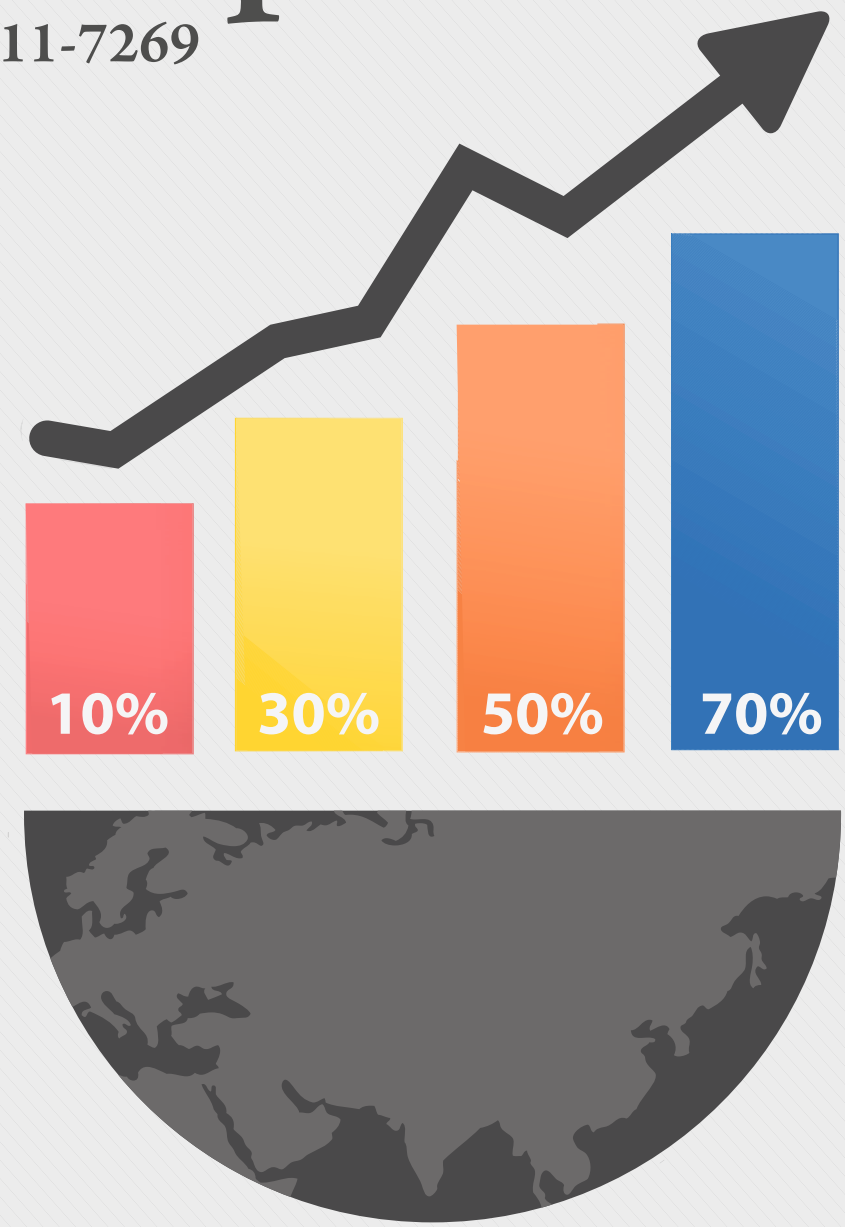
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
(ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

Экономический вектор

ISSN 2411-7269



№4(15)
2018

Экономический вектор

///

Санкт-Петербург
2018

"Экономический вектор"
№ 4(15)2018

Учредитель:
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)" (СПбГТИ(ТУ))

Главный редактор
Табурчак Пётр Павлович, д.э.н., проф.
Зам. главного редактора
Викуленко А.Е., д.э.н., проф.
Ответственный секретарь
Салько Д.Ю., к.э.н., доцент;
Корректор
Воронова Т.Б.

Редакционная коллегия:

Табурчак А.П., д.э.н., проф.,
Кондрашова Е.А., д.э.н., проф.;
Колесников А.М., д.э.н., проф., почётный работник высшего профессионального образования РФ;
Цацулин А.Н., д.э.н., проф., почётный работник высшего профессионального образования РФ;
Любарская М.А., д.э.н., проф.;
Тумин В.М., д.э.н., проф.;
Фраймович В.Б., д.э.н., проф.;
Лапинскас А.А., д.э.н., проф.;
Полярус А.В., д.э.н., проф.;
Дорошенко Ю.А., д.э.н., проф.;
Попков В.П., д.э.н., проф.;
Воронов А.А., к.э.н., доцент;
Севергина А.А., к.э.н., доцент;
Дудырева О.А., к.э.н., доцент

Индекс журнала в Объединённом каталоге "Пресса России" – 93604

Журнал включён в базу данных "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ), размещаемой на платформе Научной электронной библиотеки на сайте http://elibrary.ru/

При перепечатке ссылка на журнал обязательна

Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей

© Издательство СПбГТИ(ТУ), 2018

© Коллектив авторов, 2018

Периодическое издание

"Экономический вектор"
№ 4(15)2018

Главный редактор
Табурчак Пётр Павлович, д.э.н., проф.

Ответственный секретарь, Салько Д.Ю., к.э.н., доц.
тел. (812) 316-47-01, e-mail: info@economicvector.ru

Подписано в печать 15.12.2018. Сдано в набор 25.12.2018.
Печать цифровая. Формат 60x80/8.
Объём 8,0 усл. л. Бумага офсетная.Тираж 300 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-60619 от 20 января 2015 года
Выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзором)

Издательство Санкт-Петербургского государственного технологического института (технического университета), 190013, Санкт-Петербург, Московский пр., 26.
Тел. (812) 316-47-01

Отпечатано: Типография "С-ПРИНТ", СПб., ул. Обручевых, д. 7

Содержание

I. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Буторин С.М., Буторин М.В.
Государство, поддерживая малое предпринимательство, не всегда учитывает реальную ситуацию в регионе …… 4

Молдован А.А.
Повышение НДС: последствия для экономики России…….. 9

II. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

Николаев В.В., Николаев А.В., Вивтоненко В.Е.
Особенности логистической цепи при перемещении драгоценных металлов и камней в международном сообщении …….. 12

Перлова Ю.В.
Прагмалингвистический анализ дискурса рекламы…… 17

III. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

Николаев В.В., Любарская М.А.
Стратегический подход к управлению транспортной инфраструктурой Выборгского района Ленинградской области …….. 20

IV. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

Фёдоров К.И., Фёдорова С.В.
Актуальные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в современных условиях…….. 25

Черненко В.А., Юрьев С.В.
Аутсорсинг в России: тенденции и перспективы использования…… 28

Ярославцев Д.А.
Сравнительный анализ услуг консалтинговых компаний и бизнес-тренеров в вопросе автоматизации и развития бизнес-процесов…… 32

V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Васильева Т.В., Козлова В.М**.**
Сущность, структура и особенности мобильной коммерции как формы предпринимательства…… 35

VI. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА

Будагов А.С., Колесников А.М.
Способы управления рисками ипотечного кредитования в современных условиях…….. 40

Карменов Б.А.
Об оценке эффективности развития платёжных систем: на примере Республики Казахстан……. 49

Карменов Б.А., Колесников А.М.
Платёжные системы и их особенности на современном этапе…….. 54

Савонин С.В., Лукин В.С., Костюк Л.В.
Современные проблемы банковских вкладов……. 58

I. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

УДК 338262

S.M.Butorin, M.V. Butorin

THE STATE, SUPPORTING SMALL BUSINESS, NOT ALWAYS CONSIDERS A REAL SITUATION IN THE REGION

In article one of compound spheres of the Russian economy – small business is considered. The reasons which were slowing down his development on the example of one of northern regions of the country are investigated. On the basis of the analysis of already adopted and realized programs about participation of regional and local authorities, an assessment of the state of affairs in small business is given, problems come to light, ways of their solution are proposed.

Keywords: small business, northern regions of the country, analysis, programs

С.М. Буторин[1], М.В. Буторин[2]

ГОСУДАРСТВО, ПОДДЕРЖИВАЯ МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, НЕ ВСЕГДА УЧИТЫВАЕТ РЕАЛЬНУЮ СИТУАЦИЮ В РЕГИОНЕ

В статье рассматривается одна из составных сфер российской экономики – малое предпринимательство. Исследуются причины, тормозившие его развитие, на примере одного из северных регионов страны. На основе анализа уже принятых и реализованных программ с участием региональных и местных органов власти, даётся оценка состояния дел в малом бизнесе, выявляются проблемы, предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: малое предпринимательство, северные регионы страны, анализ, программы

Основу рыночной экономики, начавшей формироваться в самом начале 90-х годов XX столетия, наряду с приватизацией государственных предприятий, составил малый бизнес. Он формировался на основе появившихся ранее кооперативов, а также создания новых предприятий. На предпринимательство возлагались большие надежды. Ставилась задача увеличить долю малого и среднего бизнеса в валовом внутреннем продукте, как во многих развитых европейских странах, до 60-80 %.

Но намеченного показателя, как показало прошедшее время, достичь не удалось. Это можно объяснить причинами как объективного, так и субъективного характера, не позволившими малому, в том числе и среднему, предпринимательству стать локомотивом в рыночной экономике. Нужно признать, что государство, рассматривая бизнес как её основу, за последние годы сделало немало, чтобы помочь становлению и развитию предпринимательства. Прежде всего, была создана правовая основа, позволившая нацелить власть, банковский и общественный сектор страны на решение стоящих перед бизнесом задач. Одной из таких форм поддержки, предусмотренных федеральным и региональным законодательством, стали программы. Они разрабатываются и принимаются в каждом отдельно взятом субъекте Российской Федерации. За это время было принято не по одной программе. Но насколько высокой оказалась их эффективность?

Чтобы ответить на этот вопрос, нами был проведён анализ программ поддержки малого и среднего предпринимательства в одном, отдельно взятом регионе – в Архангельской области с начала XXI столетия. Исследование показало, что по содержанию и намеченным целям они не всегда учитывают сложившиеся реалии. Возьмём такой вопрос как выделение финансовых средств. Так, согласно Программе "Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Архангельской области и Ненецком автономном округе на 2012–2014 годы" на поддержку малого и среднего бизнеса было предусмотрено 243700 тыс. руб., выделенных из областного бюджета. Их распределили таким

[1] Буторин С.М., заместитель начальника отдела Федерального государственного бюджетного учреждения "Росгидросервис", кандидат экономических наук, г. Москва

Butorin S.M., Deputy Head of Department of Federal State Budgetary Institution Rosgidroservice, PhD in Economics, Moscow

[2] Буторин М.В., доцент Санкт-Петербургского государственного университета промышленных технологий и дизайна, кандидат исторических наук, доцент; г. Санкт-Петербург

Butorin M.V., Associate Professor of St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg

E-mail: mvbutorin@mail.ru

образом, что 72245 тыс. руб. из общей суммы, т.е. почти одна треть, была направлена на информационную, консультативную подготовку, проведение различных мероприятий. Другая часть бюджетных средств – 37995 тыс. руб. – на развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в частности, Архангельского регионального центра микрофинансирования, инвестиционной компании "Архангельск", Архангельского регионального бизнес-инкубатора.

Получается, что на решение конкретных практических задач, в частности, предоставление субсидий начинающим предпринимателям, субсидирование уплаты субъектам малого и среднего предпринимательства при заключении договора лизинга оборудования и ставок по привлечённым кредитам в российских банках, осталось чуть более половины запланированного. Но немалая часть из этих целевых денег не дошла до конкретного предпринимателя, оседая в посреднических компаниях, в частности, организующих выставочно-ярмарочные мероприятия, осуществляющих систему электроснабжения. Так, за выделенное место на ярмарке, проводимой на улицах города, предприниматели обязаны оплачивать по высокой ставке, получая затем компенсацию из средств областного бюджета, выделяемых на поддержку предпринимательства. Отсюда и результат. Прогнозируемый прирост количества субъектов малого и среднего предпринимательства в 2012–2014 гг. соответственно на 3, 4 и 5 % не оправдал себя. Их общее количество осталось на прежнем уровне, а в некоторых секторах экономики даже уменьшилось. Сокращение коснулось малых предприятий, с 2010 по 2011 гг. их стало меньше на 106 [4. С. 88]. Пытаясь сохранить свои позиции, некоторые предприятия перерегистрировались в микропредприятия.

Проанализированные нами принятые ранее, с начала 2000 г., программы поддержки малого и среднего предпринимательства в Архангельской области имеют примерно такой же результат. Выходит, что, разрабатывая и принимая их, региональные органы власти не пытаются оценить причины, а отсюда сделать выводы, которые позволили бы пересмотреть отношение к бизнесу. В числе таких, наиболее вероятных причин, – отсутствие общей заинтересованности властных структур, от областных до местных, в поддержке предпринимательства. Об этом свидетельствует и такой факт: в половине городских и районных муниципальных образований региона до сих пор нет совсем чётких и выверенных программ. Таким образом, власть на местах, на словах поддерживая предпринимательство, на деле любыми способами пытается игнорировать малый бизнес как явление, что не способствует занятости населения, насыщению рынка товарами местного товаропроизводителя, в конечном итоге, пополнению местного бюджета.

Отсутствие заинтересованности, нежелание власти сориентировать малый бизнес на имеющиеся проблемы, оказать ему поддержку привело к тому, что он оказался главным образом сосредоточен в тех отраслях, где можно получить реальную и быструю выгоду. А именно, в сфере торговли – около 60 %, в операциях, связанных с недвижимостью – более 20 %, далее следуют строительство, транспорт. И совсем незначительный процент занятых оказался в отраслях, от которых зависит обеспечение людей товарами и услугами первой необходимости. Именно там, где прежде всего и требовалась реальная помощь со стороны властных структур. Эти вопросы не нашли даже своего отражения как в первых, так и в последующих программах поддержки малого и среднего бизнеса. В итоге было немало потеряно. Это касается, прежде всего, лёгкой, пищевой промышленности, сельскохозяйственного производства. В результате приватизации, а потом ликвидации большинства предприятий этих отраслей, малый и средний бизнес не восполнил понесённые потери в этих и связанных с ними отраслях экономики. Так, производство трикотажных изделий с 3739 тыс. шт. в 1990 г., ставшем последним, когда экономика базировалась на плановых показателях, сократилось до 40 тыс. шт. в 2011 г., обуви кожаной – с 1178000 пар до 800 [5. С. 6]; [6. С. 17]; [7. С. 101-102].

Не прижились крестьянские фермерские хозяйства, ставка на которые была сделана после одновременной ликвидации в самом начале 90-х гг. XX столетия совхозов и колхозов. В 1998 г. таких хозяйств насчитывалось 1220, в 2004 г. – 1077, в 2010 г. – 1031. На самом деле их сейчас работает не более сотни. Не прижилась и такая организационно-правовая форма, как производственные кооперативы, в которых сосредоточено в основном производство сельскохозяйственной продукции. Их объёмы с каждым годом сокращаются. Прежде всего, это касается животноводства, как основной отрасли на селе. За 25 лет поголовье крупного рогатого скота уменьшилось более чем в 6 раз [5. С. 73]; [6. С. 25]; [7. С. 109].

Таким образом, малое и среднее предпринимательство, возродившееся как основа жизнедеятельности, не только не стало локомотивом в реальном секторе экономики

северного края, но и не восполнило те потери, которые она понесла в постсоветский период.

Занять своё место малый и средний бизнес не смог и по ряду других причин. Об этом свидетельствуют результаты опроса, проведённого среди ста предпринимателей Архангельской области и Ненецкого автономного округа.

Таблица 1 - Проблемы, тормозящие развитие малого и среднего предпринимательства

Проблемы, тормозящие развитие малого и среднего предпринимательства	Процент опрошенных среди бизнесменов, столкнувшихся с данной проблемой в начале своей деятельности	Процент опрошенных среди бизнесменов, столкнувшихся с данной проблемой в ходе своей деятельности
Нехватка собственных финансовых средств для открытия (развития) бизнеса	62	24,2
Завышенные ставки арендной платы	55,2	75,9
Проверки федеральными органами надзора и контроля, региональными органами государственной власти	51,8	48,3
Высокая налоговая нагрузка	48,3	54,9
Нестабильность налогового законодательства	27,6	27,6
Давление со стороны криминальных структур	20,5	34,5
Нехватка квалифицированного персонала	17,2	13,8
Доступ к арендуемым помещениям	13,8	6,9
Трудности с получением банковского кредита	6,9	6,9
Трудности со сбытом произведённой продукции, предоставлением услуг	3,5	34,5

Сравнивая ответы, полученные от проведённого опроса субъектов малого и среднего предпринимательства, нужно отметить, что появившиеся в самом начале проблемы остаются почти неизменными. Это высокая налоговая нагрузка, завышенные ставки арендной платы, административные барьеры. При осуществлении своей деятельности предпринимателей в значительной мере начинает волновать проблема реализации произведённой продукции, предоставления услуг. Объяснить это можно следующими причинами.

Во-первых, неконкурентоспособностью продукции, производимой малыми и средними предприятиями, расположенными в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, к которым относится вся территория Архангельской области и Ненецкого автономного округа. Бизнесу приходится нести дополнительные затраты, о которых не знают их коллеги из других, более благоприятных регионов. Они связаны с дополнительными расходами на оплату труда (в частности, выплата районного коэффициента и северных надбавок, оплата проезда работников к месту отдыха и обратно один раз в два года, введённые российским законодательством для лиц, проживающих и работающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям), а также более высокие затраты на тепло и электроэнергию и т.п. По нашим предварительным подсчётам, себестоимость продукции возрастает в среднем на 25-40 %.

Во-вторых, обширностью территории, что увеличивает расходы на доставку товаров, предоставление услуг. Площадь Архангельской области вместе с Ненецким автономным округом, входящим в неё, хотя и являющимся самостоятельным субъектом РФ, составляет 589,8 тыс. кв. км [7. С. 23], расстояние от областного центра до самых близлежащих муниципальных районов достигает 200-250 км, до самых отдалённых – 600-700 км [8].

В-третьих, отсутствие надёжных транспортных путей. Из 19 сельских районов 8 не имеют железнодорожного сообщения, 5 – круглогодичного автомобильного сообщения. Речной транспорт, когда-то являвшийся одним из основных и дешёвых видов, практически не используется из-за обмеления рек, особенно главных водных магистралей – Се-

верной Двины, её притоков Вычегды и Сухоны, а также Мезени, Пинеги. А Ненецкий автономный округ по сей день имеет единственную связь с большой землёй – авиацию.

Среди не названных участниками опроса проблем, но имевших место, следует выделить несовершенство и нестабильность нормативно-правового регулирования. Так, в федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" с 2007 г., когда он был принят, внесено двенадцать поправок, изменений и дополнений [1], в областной закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Архангельской области", принятого в 2010 г. – четыре [2]. Дают о себе знать, несмотря на законодательство, административные барьеры, оказывается давление на бизнес со стороны криминальных структур.

В немалой степени наш вывод подтверждает исследование, проведённое в 2004 г. На основе полученных результатов уже тогда наблюдался замедляющийся процесс вклада малого и среднего бизнеса в экономику и бюджет Архангельской области. Среди факторов, влияющих на этот процесс, были выделены следующие:

- отсутствие чётко сформулированной через систему нормативно-правовых актов государственной политики по отношению к малому предпринимательству;
- большое число административных барьеров (регистрация, лицензирование, сертификация и т.д.);
- налоговый пресс и излишняя отчётность;
- отсутствие стартового капитала и собственных оборотных средств, трудности с получением банковских кредитов (предоставляются только под залог или поручительство, которые малые предприятия не всегда могут предоставить);
- усиление давления криминальных структур;
- нехватка оборотных средств и сложности с получением помещений и крайне высокой арендной платой;
- неразвитость лизинговых услуг;
- недоверие предпринимателей к власти, к её способности проводить долгосрочную политику и обеспечить стабильную политику и обеспечить стабильные условия ведения бизнеса;
- недопонимание некоторых государственных чиновников назначения и роли малых предприятий для экономики области, и как следствие, чисто фискальное отношение к ним со стороны различных структур власти.

Проведя сравнение двух этих исследований (промежуток времени между ними составляет ровно десять лет), приходишь к выводу, что многие из названных проблем в развитии малого и среднего предпринимательства по сей день остаются нерешёнными.

Отсутствие перспективы развития северного края, его экономики, отсутствие работы сказывается на оттоке населения, в основном трудоспособного возраста. Его численность по итогам Всероссийской переписи 2010 г. составило 1227,6 тыс. чел., сократилось по сравнению с предыдущей, 2002 г., переписью на 109,9 тыс. чел. Такое снижение отмечено во всех муниципальных образованиях, что привело к отсутствию постоянно проживающего населения в 848 из 3970 сельских населённых пунктах (а в 2002 г. было 547), следовательно, их увеличилось в 1,5 раза.

Всё это свидетельствует о том, что предпринятые за последние годы региональными и муниципальными органами власти меры оказались явно недостаточными. Они не способствовали дальнейшему развитию предпринимательства, расширению сферы его влияния на экономику Архангельского Севера, занятости населения. Эти выводы подтверждают данные сплошного обследования, проведённого в 2010 г. во всероссийском масштабе. В Архангельской области на 10000 чел. приходится 10 малых и средних предприятий, в Ненецком автономном округе – 9, в то же время в среднем по России – 12 [3. С. 87].

В свою очередь, федеральная власть, учитывая нахождение регионов страны в разных климатических и природных условиях, за время существования рыночной экономики практически мало что сделала для того, чтобы сгладить имеющиеся различия в ведении бизнеса. Наоборот, эти проблемы ещё более усугубились. Показателем того является сравнение развития бизнеса, в частности, в России и Германии:

- Ставка по банковским кредитам в Германии от 3 до 10 %, в России от 16 до 26 %.
- Ставка по подоходному налогу в Германии прогрессивная, в России для всех одинаковая – 13 %.
- В Германии две трети трудоспособного населения занято в сфере малого бизнеса, в России – одна четвёртая часть.
- Доля малого бизнеса в ВВП Германии составляет 55 %, в России – 25 % [9].

Приведённые выше данные говорят о том, что немецкие коллеги имеют существенную поддержку от власти. В то же время российский предприниматель из-за нерешённых, а часто из-за усугубляющихся проблем постоянно испытывает на себе нервозность, гнетущее ощущение нетвёрдой почвы под ногами, страх перед будущим и вечное ожидание какого-то подвоха. Отсюда и отношение к малому и среднему бизнесу со стороны общества: "если в Германии каждый третий выпускник вуза мечтает открыть собственное дело, то в России обладатели университетских дипломов повально идут в чиновники" [9].

В более жёстких условиях приходится развивать предпринимательство в условиях Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. В связи с этим решению проблем, на наш взгляд, способствовало бы принятие следующих дополнительных мер.

Во-первых, для того чтобы поставить малый и средний бизнес в одинаковые условия по всей стране, федеральные органы власти должны создать условия для льготного налогообложения для предпринимателей, работающих в менее благоприятных условиях страны.

Во-вторых, программы поддержки малого и среднего бизнеса, принимаемые на уровне региона и муниципальных образований, должны быть взаимосвязаны между собой при их формировании и финансировании, что даст возможность оценивать результаты развития предпринимательства в целом по субъекту Российской Федерации. Это не исключает создания единой структуры управления.

В-третьих, при определении приоритетов региональная власть совместно с муниципальной властью должна чётко определиться, какие отрасли экономики нуждаются в особой поддержке, для того чтобы для их развития привлечь малый и средний бизнес.

В-четвёртых, учитывая важность продовольственной проблемы, которая существует для страны в целом, но особенно для Архангельского Севера, создать условия для развития животноводства и растениеводства на новой технологической основе, одновременно предусмотрев средства на создание условий для проживания людей.

И, наконец, в-пятых, предусмотренные в программе поддержки малого и среднего предпринимательства финансовые средства должны быть в первую очередь направлены на приобретение оборудования и техники для поддержки перспективных отраслей экономики. Они должны сдаваться в аренду с последующим выкупом субъектами малого и среднего бизнеса. Это даст возможность не "проедать" каждый год бюджетные деньги, а накапливать их и таким образом расширять сферу предпринимательства, привлекая в неё всё новые кадры.

На наш взгляд, это может стать реальной поддержкой предпринимательства, от которого уже через три-пять лет можно получить реальную отдачу, что позволит значительно расширить число занятых в малом и среднем бизнесе, охватить нужные для региона отрасли, поднять их значимость. В накладе не останутся региональный и муниципальные бюджеты, которые получат дополнительные налоговые поступления. В конечном счёте, эти меры позволят снизить социальную напряжённость в регионе, а уровень жизни населения поднять.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (с изменениями на 28.12.2013 г.) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" // "Собрание законодательства Российской Федерации", 30.07.2007, № 31, ст. 4006.

2. Областной закон от 29.10. 2010 г. 209-16-ОЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Архангельской области (с изменениями на 17 октября 2013 г.) // газета "Волна" от 9 ноября 2010 г. № 45(1266).

3. Малый и средний бизнес в России. В 3-х томах. – Т. 2. – М.: ИИЦ "Статистика России", 2012. – Т. II.

4. Архангельская область в цифрах. 2011 год. Краткий статистический сборник // Официальное издание. – Архангельск, 2012.

5. Архангельской области – 60 лет. – Архангельск, 1997.

6. Социально-экономическое положение Архангельской области за 2004 год. – Архангельск, 2005. – С. 17.

7. Архангельской области 75 лет: Статистический сборник. – Архангельск, 2012. – С. 101-103.

8. Архангельская область. Административно-территориальное деление. – Архангельск, 1992.

9. Общественно-политическая газета "Невское время" от 16 апреля 2013 г.

УДК 336.1

A.A. Moldovan

VAT INCREASE: IMPLICATIONS FOR THE RUSSIAN ECONOMY

The article analyzes the financial and economic consequences for the national economy from VAT increase. The author considers the mechanism of impact of increase VAT rate. The author estimates positive and negative effects.

Keywords: inflation expectations, tax rate, macroeconomic forecast, tax maneuver, profit, employment

А.А.Молдован[1]

ПОВЫШЕНИЕ НДС: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье анализируются финансово-экономические последствия для национальной экономики от повышения НДС. Автор рассматривает механизм воздействия повышения ставки НДС. Представлены оценки позитивных и негативных эффектов.

Ключевые слова: инфляционные ожидания, ставка налога, макропрогноз, налоговый манёвр, прибыль, занятость населения.

Правительство предлагает повысить налог на добавленную стоимость (НДС) с 18 до 20 % с января 2019 г.

Рассмотрим макроэкономические последствия данного шага, по мнению Минэкономразвития.

Запланированное повышение НДС с 18 до 20 % с 2019 г. ускорит инфляцию на 1,3 процентного пункта. Возникнут два противоположных и сопоставимых по воздействию вторичных эффекта, считает министерство: рост инфляционных ожиданий и частичная абсорбция эффекта повышения НДС за счёт маржи производителей и продавцов [1].

Минэкономразвития предупреждает, что инфляционные ожидания из-за увеличения НДС вырастут уже в этом году и население начнёт потреблять впрок товары длительного пользования. Из-за этого, прогнозирует министерство, инфляция ускорится с нынешних 2,3 % годовых до 3,1 % к концу 2018 г., а к концу 2019 г. превысит целевой показатель ЦБ в 4 % и достигнет 4,3 %. В 2020 г. рост цен замедлится до 3,8 %, а затем вернётся к заветным 4 %.

Согласно обновлённому макропрогнозу, рост ВВП в 2018 г. составит не 2,2 %, как в предыдущей версии, а 1,9 %, в 2019 г. – 1,4 %, в 2020 г. достигнет 2 % и в 2021 г. – 3,1 %. Из-за повышения налоговой нагрузки замедлится и рост инвестиций – с 3,5 % в 2018 г. до 3,1 % в 2019 г., но уже в 2020 г. их рост увеличится до 7,6 % [1].

Если выбирать между повышением НДС, НДФЛ, страховых взносов, налога на прибыль, то повышение НДС с теоретической точки зрения представляется более благоприятным, так как в наименьшей мере по сравнению с другими налогами искажает решения экономических агентов в области потребления, инвестиций и отработанных часов. К примеру, на сегодняшний день в академических и политических кругах стран Еврозоны идёт активная дискуссия по частичной замене подоходных налогов на НДС, что должно стимулировать экономику за счёт более интенсивного вовлечения в производство капитала и труда.

Попробуем разобраться в возможных последствиях повышения НДС, а также других налогов для ранжирования имеющихся альтернатив. Перед тем как проводить анализ влияния той или иной реформы, нужно оговорить базовый вариант развития экономики без налоговой реформы, с которым и будет проводиться сравнение. Однако такой сценарий можно трактовать только в качестве мысленного эксперимента, реализация которого на практике почти невозможна, так как отсутствие каких-либо действий правительства, например, может повлечь кризис пенсионной системы и привести к ещё большему обеднению пенсионеров.

Другим базовым гипотетическим вариантом экономического развития, к примеру, мог бы быть сценарий со снижением госрасходов на оборону для финансирования пенсионных расходов. Данный сценарий является эффективным с экономической точки

[1] Молдован А.А., доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Moldovan A.A., Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, PhD in Economics; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg

E-mail: virtonir@mail.ru

зрения: в рамках такого сценария можно увеличить потребление товаров и услуг всех групп населения. Однако в условиях текущей геополитической обстановки вероятность его реализации на практике близка к нулю.

Механизм воздействия повышения ставки НДС заключается в следующем. Повышение НДС транслируется в увеличение инфляции и рост потребительских цен. Далее в рамках рассматриваемого манёвра можно ожидать снижение покупательной способности экономически активного населения из-за роста цен (пенсии планируется проиндексировать, а также обсуждается их увеличение на величину, превышающую рост цен). Кумулятивное воздействие налогового манёвра на потребление является не столь очевидным, так как с первого взгляда будет наблюдаться простое перераспределение доходов от одной группы населения к другой при неизменном совокупном доходе. Однако снижение покупательной способности работающего населения (снижение реальных зарплат) из-за роста цен приведёт к снижению стимулов трудиться и снижению агрегированных отработанных часов в экономике, что, в свою очередь, приведёт к снижению реального выпуска и реальных доходов, тем самым снизив реальное агрегированное потребление. Также стоит ожидать падения инвестиций – меньшая занятость приведёт к снижению доходности капитала, рост цен снижает доходы собственников капитала. По оценкам экспертов на основе модели общего равновесия, повышение ставки НДС с 18 до 20 % приведёт к снижению ВВП, потребления, инвестиций, экспорта и импорта по отношению к сформулированному выше базовому сценарию экономического развития приблизительно на 0,4-0,6 %.

Механизм влияния изменений НДФЛ и страховых взносов достаточно близок к механизму влияния изменения НДС. Увеличение ставки НДФЛ снижает стимулы работающего населения трудиться, а увеличение ставки по страховым взносам снижает стимулы фирм нанимать работников. Как результат, в обоих случаях мы имеем меньший реальный доход работающего населения, меньший объём отработанных часов и, как следствие, меньший объём капитала, выпуска и инвестиций в экономике. Однако преимущество финансирования планируемого увеличения пенсий именно за счёт увеличения НДС, а не НДФЛ и страховых взносов, заключается в том, что у НДС более высокая налогооблагаемая база, что потребует меньшего увеличения налоговой ставки в случае финансирования за счёт увеличения НДС. К примеру, финансирование планируемого увеличения пенсий за счёт увеличения страховых взносов потребовало бы увеличения ставки по страховым взносам приблизительно на 4 %, что привело бы к снижению ВВП в долгосрочном периоде на 0,8-1,1 %, и к снижению агрегированного потребления и инвестиций на 1-1,5 %.

Вариант финансирования планируемого увеличения госрасходов за счёт увеличения налога на прибыль в большей мере бьёт по совокупным инвестициям. При увеличении ставки налога на прибыль снижается доходность инвестиционных проектов и оптимальный уровень капитала, что влечёт снижение инвестиционной активности. По оценкам экспертов, увеличение налога на прибыль привело бы к снижению инвестиций на 1,8-2,5 %, снижению агрегированного потребления домохозяйств на 0,4-0,7 %, снижению реального ВВП на 0,6-1 % [2. С. 143].

Таким образом, если выбирать из описанных выше альтернатив, то финансирование планируемого увеличения госрасходов за счёт увеличения НДС с 18 до 20 % представляется наименее болезненным. Приведёт ли данный налоговый манёвр к замедлению экономического роста в обозримом будущем? Если экономические агенты принимали свои решения о потреблении и инвестициях, исходя из ожиданий, что никакие налоги повышаться не будут, то планируемое повышение НДС с января 2019 г., весьма вероятно, замедлит рост российской экономики в 2019 г.. По оценкам экспертов, в таком сценарии из-за увеличения НДС темп роста ВВП и потребления домохозяйств в 2019 г. снизится на 0,2-0,35 %, инвестиций – на 0,4-0,7 %, импорта – на 0,35-0,45 %, а инфляция в 2019 г. увеличится на 0,9-1,5 % [2. С. 143].

Однако в 2018 г. замедления темпов роста ВВП ждать не следует. В 2018 г. можно увидеть небольшой всплеск потребления домохозяйств, которые, ожидая резкого повышения цен в будущем, увеличат текущее потребление. По нашим оценкам, данный эффект может увеличить темп роста потребления домохозяйств в 2018 г. на 0,15-0,3 % и компенсировать негативное влияние на выпуск от снижения других компонент агрегированного спроса.

Нельзя ещё раз не оговориться, что представленные оценки отрицательных эффектов на выпуск в средне- и долгосрочной перспективе от увеличения НДС получены в рамках выбора базового сценария экономического развития, в котором отсутствуют какие-либо изменения в налоговой системе. На практике данное предположение может

оказаться достаточно нереалистичным. Дискуссии о налоговой реформе в РФ ведутся давно, и экономические агенты так или иначе при принятии текущих решений закладывали возможное изменение налоговой системы в будущем. Вполне возможно, что одним из факторов наблюдаемых низких темпов экономического роста являлись ожидания бизнеса о повышении страховых взносов или налога на прибыль, которые оказывают большее пагубное воздействие на экономику. И в данных условиях повышение именно НДС, а не других налогов, может увеличить темпы роста российской экономики по сравнению с наблюдаемыми темпами роста в настоящее время.

Другой позитивный фактор – снижение неопределённости в экономической политике. В академических исследованиях в последнее время находят всё больше свидетельств в пользу отрицательного влияния неопределённости на деловую активность. В периоды большой неопределённости фирмы предпочитают отложить свои решения о найме новых работников и инвестициях до тех пор, пока неопределённость не снизится, так как неверные решения могут привести к серьёзным потерям в прибыли. Соответственно, появившаяся информация о планируемом увеличении НДС сокращает количество вариантов развития налоговой системы, вносит определённость в правилах игры, тем самым оказывая положительное воздействие на деловую активность.

Подводя итоги, можно заключить, что планируемое повышение НДС с 18 до 20 % для финансирования увеличения госрасходов является достаточно благоприятной мерой экономической политики, если выбирать среди альтернатив, которые можно реализовать на практике. В целом можно предложить и более эффективные меры экономической политики, которые теоретически могли бы без увеличения налогов решить проблему дефицита пенсионной системы. Например, повышение эффективности госсектора и госзакупок, снижение уровня коррупции и т.д.

Список использованных источников

1. Давлетшин Т.Г. Собираемость НДС. Методологические аспекты // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23. – № 2(722). – С. 64-77.

2. Гуслякова М.Г., Токмакова Э.С. Налог на добавленную стоимость в Российской Федерации // Молодой учёный. – 2017. – № 2. – С. 396-399. – URL https://moluch.ru/archive/136/38270.

3. Молдован А.А. Финансовый механизм функционирования коммерческих предприятий // Актуальные проблемы экономики и инновации в образовании (Смирновские чтения). Материалы XVI международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 239-243.

II. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

УДК 34.07

V.V. Nikolaev, A.V. Nikolaev,
V.E.Vivtonenko

PECULIARITIES OF THE LOGISTIC CHAIN AT MOVEMENT OF PRECIOUS METALS AND STONES IN THE INTERNATIONAL COMMUNICATION

In article it is considered legal aspects of the movement of gemstones through Frontier of the Russian Federation. Special attention is paid customs to control from the state, and the questions of illegal movement of gemstones through border are also raised.

Keywords*:* precious stones, customs, logistics, international transportation, supply chain management, foreign trade, expertise.

В.В. Николаев[1], А.В. Николаев[2],
В.Е. Вивтоненко[3]

ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ ПРИ ПЕРЕМЕЩЕНИИ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ И КАМНЕЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ СООБЩЕНИИ

В статье рассмотрены аспекты движения драгоценных металлов и камней через государственную границу Российской Федерации. Особое внимание уделено таможенному контролю со стороны государства, а также затронуты вопросы незаконного перемещения драгоценных камней через границу.

Ключевые слова*:* драгоценные камни, таможенные органы, логистика, международная перевозка, управление цепями поставок, ВЭД, экспертиза

Драгоценные камни всегда находились под пристальным вниманием государства, ювелиров, любителей роскоши, коллекционеров, контрабандистов и практически всех, кто с ними сталкивался. Скорее всего, не найдётся уголка на земле, где бы с трепетом не относились к драгоценным камням, Россия, а также многие её граждане не являются исключением. В результате возникают вопросы не только движения и регулирования сферы драгоценных камней внутри страны, но и их трансграничное перемещение.

В настоящее время в РФ, нормативно правовое регулирование в сфере драгоценных металлов и драгоценных камней законодательно закреплено в Федеральном законе от 26.03.1998 № 41-ФЗ (ред. от 23.05.2018) "О драгоценных металлах и драгоценных камнях" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2018), а также регулирование и движение драгоценных камней являются объектами Гражданского, Административного и Уголовного кодекса.

Эти и другие нормативные акты регулируют такие логистические звенья в обращении с драгоценными металлами и камнями как:

- добыча;
- транспортировка и хранение;
- обработка и переработка;
- распространение и сбыт.

[1] Николаев В.В., доцент кафедры таможенного администрирования, кандидат экономических наук; Северо-Западный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург

Nikolaev V.V., Associate Professor of the Department of Customs Administration, PhD in Economics; North-West Institute of Management – a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation, St. Petersburg

E-mail: nikolaevv@list.ru

[2] Николаев А.В., старший преподаватель кафедры таможенного администрирования; Северо-Западный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург

Nikolaev A.V., Senior Lecturer of the Department of Customs Administration, PhD in Economics; North-West Institute of Management – a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation, St. Petersburg

E-mail: kieveli@mail.ru

[3] Вивтоненко В.Е., магистрант; ЧОУ ВО "Балтийская академия туризма и предпринимательства", г. Санкт-Петербург

Vivtonenko V.E., Undergraduate; Private Enterprise "Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship", St. Petersburg

В обновлённой редакции закона "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ, из состава валютных ценностей были исключены драгоценные металлы, что весомо упрощает их порядок обращения и исключает многие проблемы с правом распоряжения и владения.

Снятие статуса валютных ценностей с драгоценных металлов и камней юридически переводит их в статус обычных товаров. Тем самым статья 8 Конституции Российской Федерации гарантирует для них, как для обычных товаров, свободный оборот и перемещение по всей территории России. Также драгоценные металлы и камни – это обычный товар, который согласно статье 5 Закона "О банках и банковской деятельности" не может быть объектом торговой деятельности банка. Банки в таком положении оказываются в тупике, и для того чтобы решить данную проблему, нужно в правовом порядке относить драгоценные металлы и драгоценные камни в банковских операциях и сделках к группе финансовых активов. Важная и первостепенная задача в сфере правового регулирования рынка – это разработка новой редакции закона "О драгоценных металлах и драгоценных камнях". Она должна затрагивать только специфические правовые основы в регулировании отношений, возникающих на рынке драгоценных металлов и драгоценных камней и в сфере добычи, производства, использования драгоценных металлов. Также нужно обратить внимание на то, что в Гражданском кодексе Российской Федерации понятия "обезличенный металлический счёт" отсутствует, что конечно сразу же создаёт трудности в установлении правоотношений между владельцами счетов и банками. Данной проблеме также должно быть уделено внимание и необходимо найти её решение [**5**. С. 176].

Трансграничное перемещение драгоценных металлов и драгоценных камней имеет особую значимость и требует пристального внимания как со стороны государства, в лице таможенных органов, так и со стороны участников ВЭД. Перемещение драгоценных камней через государственную границу подвергается особому государственному контролю, так как объект перемещения представляет собой особую ценность. В настоящее время существуют противоречия между федеральными законами, таможенным кодексом и подзаконными актами, которые затрудняют применение норм права при перемещении драгоценных метолов через границу. С учётом вышеизложенных фактов, становится крайне актуальной совершенствование порядка перемещения драгоценных металлов и драгоценных камней через таможенную границу Таможенного союза, важной видится нам и задача полноценного исследования теоретических основ рынка драгоценных металлов и драгоценных камней [4. С. 79].

Порядок ввоза на таможенную территорию и вывоза с таможенной территории страны драгоценных металлов и природных драгоценных камней установлен Указом Президента РФ от 21 июня 2001 г. № 742 "О порядке ввоза в РФ и вывоза из РФ драгоценных металлов и драгоценных камней", которым утверждено Положение о ввозе и вывозе из страны вышеуказанных ценностей и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы.

Ввоз/вывоз ценностей для личного пользования (ювелирных изделий и т.д.) на территорию (с территории) Таможенного Союза регламентируется Соглашением от 18 июня 2010 г. о порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу Таможенного Союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском, а также Таможенным кодексом ЕАЭС [**2**].

Драгоценности причисляются к товарам для личного пользования, но с небольшим исключением из правил – к товарам для личного пользования не относятся:

- природные алмазы;
- ввозимые/вывозимые драгоценные металлы/камни таможенной стоимостью в эквиваленте более 25000 долларов США;

Товары для личного пользования, запрещённые к вывозу любым способом с таможенной территории Таможенного Союза:

- необработанные драгоценные металлы;
- лом и отходы драгоценных металлов;
- руды и концентраты драгоценных металлов и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы.

Важную роль в таможенном оформлении грузов и таможенных процедурах оказывает транспорт, на котором перевозится груз, а именно драгоценные камни. Рассмотрим процесс таможенного оформления с момента подачи декларации на товары (ДТ) в таможенный орган без привязки к месту оформления и не рассматривая отдельные виды товаров.

Основанием для применения разрешительного документа для драгоценных камней будет:

- Решение коллегии ЕЭК от 16.08.2012 г. № 134 "О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования". Раздел 2.9 единого перечня (драгоценные металлы и драгоценные камни);
- Решение коллегии ЕЭК от 16.08.2012 г. № 134 "О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования". Раздел 2.10 единого перечня (необработанные драгоценные металлы, лом и отходы драгоценных металлов, руды и концентраты драгоценных металлов и сырьевые товары, содержащие драгоценные металлы);
- Решение коллегии ЕЭК от 16.08.2012 г. № 134 "О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования". Раздел 2.11 единого перечня (полудрагоценные камни).

Итоговым разрешительным документом для ВЭД в сфере драгоценных металлов и драгоценных камней будет лицензия, выданная Минпромторгом России. Таможенная операция, для которой представляется лицензия – декларирование, убытие.

Также необходимым документом для ввоза или вывоза из страны будет являться сертификат происхождения. При экспорте или импорте неогранённые алмазы запечатывают в специальный контейнер. К нему прилагают сертификат, который объясняет происхождение драгоценных камней. Государства, где добычу контролируют незаконные вооружённые формирования, не могут выдавать такие документы.

После подачи ДТ производится проверка наличия денежных средств на оплату таможенных платежей. В случае их отсутствия декларацию не зарегистрируют. Данная ситуация может возникнуть при неверно заполненном платёжном поручении, это обосновывается тем, что таможенная служба не видит денежные средства в программе, а следовательно не может принять ДТ.

После присвоения номера декларации начинается проверка всех заявленных данных, при которой могут сработать таможенные риски. Данные меры дополнительного контроля определены системой таможенного администрирования. Система создана для предотвращения нарушений таможенного законодательства согласно СУР (система управления рисками) и функционирует по принципу выборочности, основанного на оптимальном распределении ресурсов таможенной службы.

Основными рисками для драгоценных камней при пересечении границы могут быть:

- контроль таможенной стоимости согласно контрольным показателям установленными ФТС;
- правильность классификации товаров в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТНВЭД ЕАЭС);
- несоответствие данных, заявленных в ДТ, данным, установленным при таможенном досмотре;
- неправильное оформление разрешительных документов на товар.

Драгоценные металлы и драгоценные камни – стратегическое сырьё, имеющее высокую стоимость. От неё зависит сумма платежей в бюджет при трансграничном пересечении, в свою очередь, это определяет требования к экспертизе, их оснащению и квалификации экспертов.

При продаже и транспортировке алмазов и других драгоценных камней нужны сертификаты. Ввоз бриллиантов в Россию без оправы облагается налогом в 33 %, а в оправе – 32 %. Сумма налога складывается из НДС и таможенной пошлины.

На территории России имеется немало научно-исследовательских центров, которые дают возможность диагностировать драгоценные камни относительно их физико-химических свойств и способности иметь экономическую ценность для их обладателей. Крупнейшим и самым популярным центром, в котором есть возможность диагностировать любые драгоценные камни, является Московский университет стали и сплавов (далее – МИСиС). Указанное учебное заведение одновременно является крупнейшим центром в стране по разработке технических средств диагностики и перепрофилирования инструментов для работы с драгоценными камнями.

В Федеральной таможенной службе идентификация драгоценных металлов, камней, а также изделий из них, относится, в частности, к компетенции Центральной акцизной таможни и Центрального экспертно-криминалистического таможенного управления [7].

Косвенно незаконному обороту ценностей способствуют недостатки законодательства. Нормативные акты неточно определяют понятия "драгоценные камни" и "предметы культурного назначения", допуская определённое их расхождение с международ-

ными правовыми актами. Таким образом, в большинстве случаев с целью точного определения статуса предмета необходима помощь компетентного профессионала.

Если юридическое лицо уплатило все необходимые налоги и пошлины, то для реализации импортных товаров в городе нужно, чтобы компания-импортёр произвела пробирование и клеймение изделий. Для ювелирных украшений необходимо обратиться в Государственную Инспекцию Пробирного Надзора РФ. Если же это бриллиант без оправы, то нужен сертификат Геммологической лаборатории МГУ. Данные требования нужно выполнить до передачи товара заказчику.

Сотрудникам таможенных органов необходимо знать схемы взаимодействия при покупке золота и бриллиантов, правила продавца и покупателя, условия для посредников, а также различные сведения по золотым запасам государств. Крупнейшими ювелирными центрами являются Амстердамская алмазная фабрика, а также многочисленные центры по работе с драгоценными камнями в Брюсселе, Брюгге и Антверпене в связи с тем, что именно добыча и обработка драгоценных камней являются основными отраслями международной специализации этих европейских стран [**6**].

В России 99 % всех алмазов производятся группой "АЛРОСА" – мировым лидером в этой отрасли, наряду с такими гигантами как De Beers (добыча в Ботсване, ЮАР, Намибии, Канаде), Rio Tinto (Австралия, Канада, Зимбабве), Dominion Diamond (Канада), Petra Diamonds (ЮАР, Танзания). В последние годы произошёл качественный скачок в связи со значительным распространением так называемой "экономической контрабанды" – незаконного вывоза за границу сырья, металлов, других стратегически важных ресурсов. Особую общественную опасность представляют факты сращивания российских и зарубежных преступных формирований. Специализируясь на контрабандном и мошенническом вывозе из страны драгоценных камней, они причиняют экономике невосполнимый материальный ущерб. Сегодня контрабандисты активно применяют схему "Отбеливание".

"Отбеливание" алмазов с сомнительным прошлым поставлено на широкую ногу. Часто их вывозят в африканские страны, где экспорт разрешён, и разбавляют легальными камнями. Кроме того, существуют фирмы, которые торгуют фальшивыми сертификатами – например, замбийскими. Никого не смущает, что в Замбии не добывают алмазы. Документы есть – значит всё в порядке. Без количественных ограничений на основании лицензий, выданных Министерством промышленности и торговли Российской Федерации, осуществляется вывоз за пределы страны следующих драгоценных металлов и драгоценных камней: необработанные золото и серебро (только аффинированное золото и серебро в виде слитков, пластин, порошка и гранул, а также золото, используемое для чеканки монет); необработанные платина и металлы платиновой группы (только аффинированная платина и металлы платиновой группы в виде слитков, пластин, порошка и гранул); необработанные драгоценные металлы (только не самородки); природный жемчуг; натуральные камни, которые не были обработаны и обработаны; уникальные янтарные образования [2. С. 73].

Драгоценные камни наиболее привлекательный объект преступлений, поскольку позволяет использовать их как средство накопления, обладающее высокой стоимостью, незначительным объёмом, высокой степенью сохранности, и иметь свои капиталы в виде устойчивой валюты – золота и драгоценных камней. Поиск драгоценных камней – это самостоятельная оперативная задача, в основном имеет своей целью проверку и установление факта наличия у контролируемого объекта или физического лица контрабандных ювелирных изделий или драгоценных камней, а также установление факта соответствия состава ювелирных изделий и предметов, предъявляемых пассажирами для таможенного контроля, тому содержанию, которое записано в таможенной декларации. Задача поиска и идентификации драгоценных камней сводится к экспресс-анализу исследуемого камня в оперативных условиях. Необходимо выявить среди потока перемещаемых через границу изделий изделия с реальными драгоценными камнями и изделия с синтетическими камнями, имитирующими природные драгоценные камни, с целью внесения во въездную таможенную декларацию специальных отметок, позволяющих при выезде лица из страны провести проверку вывозимых камней и подтвердить или не подтвердить соответствие камня его истинному содержанию (составу) и таким образом предотвратить незаконный вывоз драгоценных камней вместо ввезённых стразов [**0**. С. 32].

Основой правильной организации работы по раннему обнаружению незаконного перемещения через таможенную границу драгоценных металлов, камней и изделий из них являются регулярность, систематичность информационно-аналитической работы, охват всех источников информации и "перекрёстный" сопоставительный анализ имеющихся данных, в целях выявления фактов правонарушений, установления тенденций по динамике, структуре, способам правонарушений и преступлений.

Всё изложенное выше позволяет сделать вывод, что расследование уголовных дел о преступлениях, связанных с незаконным (теневым) оборотом драгоценных металлов и камней требует специальной подготовки таможенных работников и введения специализации в их курс обучения.

В свою очередь, на криминализацию предприятий и организаций, осуществляющих деятельность в сфере оборота драгоценных камней, могут указывать следующие признаки:

- создание управленческим аппаратом предприятий подконтрольных им коммерческих структур;
- расположение коммерческих предприятий по обработке драгоценных камней непосредственно на территории государственных предприятий аналогичного цикла, что позволяет преступникам перерабатывать похищенное сырьё и изделия до обнаружения их хищения;
- умышленное внесение путаницы в документацию, отражающую сортность драгоценных камней; отсутствие на предприятиях и в организациях, осуществляющих деятельность в сфере оборота драгоценных камней, надлежащего пропускного режима;
- недостатки бухгалтерского учёта;
- невысокое качество инженерно-технических защитных средств, отсутствие надлежащей охраны мест переработки и хранения драгоценных камней.

Разнообразие преступных посягательств на драгоценные камни позволяет выделить определённые направления в выявлении данных преступлений. Специфика механизма незаконного оборота природных драгоценных камней, особенность установления некоторых элементов предмета доказывания определяют своеобразие проверочного и первоначального этапов расследования данного преступления. Обязательным условием, обеспечивающим успешные перспективы в расследовании, имеет правильная организация взаимодействия субъектов, осуществляющих и способствующих расследованию незаконного оборота природных драгоценных камней.

В связи со всем вышесказанным можно сделать вывод, что оборот и движение драгоценных камней является стратегическим вопросом государственного регулирования. В настоящее время по рассмотренным причинам, а также в связи с расширением теневого оборота драгоценных камней необходима срочная коррекция законодательного механизма правового регулирования рынка драгоценных камней.

Список использованных источников

1. Зайцева Е.А., Лунева О.Н. Проблема контрабанды и технические средства идентификации драгоценных камней в таможенных целях // В сборнике: Вопросы идентификации и классификации товаров в таможенных целях. Материалы II Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 32-35.

2. Калябина К.И. Перемещение драгоценных камней через таможенную границу // В сборнике: Актуальные вопросы образования и науки. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 72-74.

3. Метелева Ю.Г. Особенности диагностики драгоценных камней с применением технических средств // Международный академический вестник. – 2017. – № 1(19). – С. 64-67.

4. Тарасова Н.А., Безрукова О.А. Совершенствование механизма и порядка перемещения драгоценных металлов и драгоценных камней через таможенную границу Таможенного Союза // В книге: Регионы стран ЕАЭС в условиях современных трансформаций. Сборник материалов международной научно-практической конференции. Ответственный редактор В.И. Тарасов. – 2017. – С. 79-85.

5. Халилов И.К., Безносова А.В., Бойко Н.Н. Недостатки и проблемы рынка драгоценных металлов и драгоценных камней в Российской Федерации // Инновационное развитие. – 2017. – № 12(17). – С. 175-177.

6. Ввоз и вывоз ценностей / Сетевое издание "Кастомсфорум.ру" (Customsforum.ru) – Российский таможенный портал № 1 / Электронный ресурс https://customsforum.ru/news/business/sapfir-almaz-ili-steklo-v-khode-mtf-2018-tamozhenniki-proverili-kachestvo-dragotsennostey-549806.html (дата обращения 28.10.2018).

7. Сапфир, алмаз или стекло: в ходе МТФ-2018 таможенники проверили качество драгоценностей / Сетевое издание "Кастомсфорум.ру" (Customsforum.ru) – Российский таможенный портал № 1 / Электронный ресурс https://customsforum.ru/news/business/sapfir-almaz-ili-steklo-v-khode-mtf-2018-tamozhenniki-proverili-kachestvo-dragotsennostey-549806.html (дата обращения 28.10.2018).

УДК 81’367.32

J.V. Perlova

PRAGMALINGUISTIC ANALYSIS OF ADVERTISING DISCOURSE

The phenomenon of advertising discourse is considered from the standpoint of pragmalinguistics. The interrelationship between advertising and imperative discourses is estimated. The influence of persuasive, argumentative and suggestive discourses is also analyzed.

Keywords: pragmalinguistics, advertising discourse, imperative discourse, persuasiveness, intention.

Ю.В. Перлова[1]

ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИСКУРСА РЕКЛАМЫ

Понятие рекламного дискурса рассматривается с прагмалингвистической точки зрения. Даётся оценка соотношению рекламного дискурса и дискурса побуждения. Также в статье анализируется влияние категорий персуазивности, аргументативности и суггестивности на рекламный дискурс.

Ключевые слова: прагмалингвистика, рекламный дискурс, императивный дискурс, персуазивность, интенция

Всё большее внимание в современной науке привлекает термин "дискурс". Согласно Н.Д. Арутюновой, дискурс – это "текст в совокупности с экстралингвистическими, прагматическими, социокультурными, психологическими и другими факторами" [1]. Это коммуникативное действие может быть речевым, письменным, иметь вербальные и невербальные составляющие. В трактовке В.Е. Чернявской дискурс представляет собой языковой коррелят соответствующей сферы коммуникативно-языковой деятельности, сознания человека и практики [12]. В данной статье, вслед за Т.А. Ван Дейком, под дискурсом понимается коммуникативное событие, происходящее между говорящим и слушающим в процессе коммуникативного действия в определённом пространственно-временном контексте [4].

Анализ рекламных высказываний с точки зрения дискурса осуществляется с учётом социальных, ситуативных, психических и социоэтнических условий, в совокупности с которыми акт рекламирования становится рекламным дискурсом.

Одними из ключевых функций рекламного сообщения являются функции побуждения и воздействия. В этой связи возникает проблема определения соотношения рекламного дискурса и основных форм активного и осознанного речевого воздействия, коими являются побудительность, персуазивность, аргументативность, суггестивность. Не существует однозначной точки зрения на соотношение рекламного дискурса и дискурса побуждения.

Ещё одной смежной по отношению к рекламному дискурсу категорией является категория аргументативности. Аргументация в аспекте речевого воздействия на ментальную сферу реципиента рассматривается в трудах отечественных и зарубежных учёных [7], [3], [13]. Аргументация определяется как способ рассуждения, как техника речи, направленная на убеждение собеседника. Аргументация – это высказывание доводов в пользу предлагаемого решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции. Важным является также постулат о том, что аргументация не исключает использование как рациональных, так и эмоциональных приёмов убеждения [9]. В этом случае практически невозможно провести границу между аргументативностью и персуазивностью.

В.Е. Чернявская трактует персуазивность как воздействие автора устного или письменного сообщения на адресата с целью убедить его в чём-либо, "призвать совершать или не совершать те или иные действия" [11]. Как отмечает С.Ю. Полуйкова, персуазивное воздействие предполагает достижение цели путём убеждения через рациональное обоснование той или иной идеи [11]. Согласно А.В. Голоднову "в персуазивной коммуникации взаимодействуют процесс убеждения, направленный на принятие реципиентом рациональной аргументации адресанта, и процесс уговаривания

[1] Перлова Ю.В., доцент кафедры иностранных языков, кандидат филологических наук; Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им В.И. Ульянова (Ленина), г. Санкт-Петербург

Perlova J.V., Associate Professor of the Department of Foreign Languages, PhD in Linguistics; St. Petersburg State Electrotechnical University "LETI" named after V.I. Ulyanov (Lenin), St. Petersburg

E-mail: perlova5@mail.ru

("обольщения"), который не только призван усилить рациональную аргументацию, но может помимо неё воздействовать на эмоциональную сферу реципиента, апеллировать к его чувствам, стереотипам, предрассудкам и т.п." [5].

Что касается, суггестивности, то она определяется как латентное, преимущественно вербальное воздействие на подсознание индивида. Суггестивная лингвистика как прикладная дисциплина ориентирована, в первую очередь, на использование приёмов вербального латентного воздействия в политических либо терапевтических целях. Е.А. Гончарова рассматривает суггестивность в качестве основополагающей характеристики, прежде всего, художественного текста, автор которого осознанно или подсознательно стремится стимулировать читателя к размышлениям или рассуждениям определённого плана, стремится подчинить сознание читателя своему поэтическому сознанию [6]. С другой стороны, многие лингвисты подчёркивают суггестивный характер некоторых рекламных сообщений. Проведённый А.А. Инжечик и С.Ю. Полуйковой анализ некоторых рекламных текстов позволяет сделать вывод об использовании суггестивных лингвистических средств для психологического воздействия на сознание потребителей. Для успешной реализации внушения могут применяться различные приёмы и средства, такие как: игра с референтными индексами, эмоциональная и экспрессивная лексика, приём метафоризации и др.), создающие коммуникативную привлекательность и эффективность рекламных текстов и осуществляющие воздействие на эмоциональное состояние аудитории [8].

Ориентация всей смысловой структуры рекламного сообщения на провокацию некоторого поведения адресата путём его убеждения в бенефактивности такого поведения, композиционная взаимосвязь лингвосемиотических инструментов воздействия позволяют отнести любое рекламное сообщение к персуазивно-императивному высказыванию. Нужно отметить, что персуазивный и императивный компоненты рекламного сообщения находятся в тесном взаимодействии, но в некоторых случаях один из них может доминировать. Например, императивный компонент доминирует при использовании собственно императивной конструкции.

Особенностью рекламного дискурса является тот факт, что интенция продуцента рекламного сообщения известна адресату заранее, поскольку как только адресат категоризирует некое сообщение как рекламное (в силу особых условий функционирования такого сообщения), ему становится понятно, что его хотят побудить приобрести какие-либо товары или услуги.

Следует подчеркнуть такую особенность рекламного текста как креолизованность, т.е. использование средств разных семиотических систем для достижения коммуникативных целей. Исследуя вербальные и невербальные средства выражения гендерной направленности рекламного текста в России и во Франции, А.В. Страхова подчёркивает важность невербальных средств при воздействии на целевую аудиторию в целом и на гендерную аудиторию в частности. Невербальные средства играют большую роль в создании женских и мужских образов, которые влияют на способы рекламной аргументации [10].

Специфика языка рекламы заключается в том, что в создании программируемого эффекта воздействия большую роль играют не только прагматические установки, иначе говоря, интенции авторов, но и потребительские мотивы, включение которых в смысловую структуру текста составляет его прагматическое содержание, тоже оказывающее влияние на покупательское поведение. Так, например, к ведущим мотивам туристической рекламы прежде всего следует отнести мотивы эмоционального характера: удовольствия, красоты, престижа, моды и традиции, отвлечения от действительности [2].

В качестве основных целей рекламного дискурса А.В. Олянич выделяет: 1) воздействующую, направленную на создание определённых стереотипов поведения, перестройку или закрепление ценностных ориентиров в сознании личности; 2) социальную, призванную способствовать коммуникационным связям в обществе, формировать общественное сознание, содействовать улучшению качества жизни; 3) информационную, суть которой заключается в том, чтобы распространять в массовом масштабе информацию о товаре или услуге, их характере и месте продажи, выделять товар определённой фирмы; 4) экономическую, заключающуюся в стимулировании распространения товаров и услуг [12].

Таким образом, рекламный дискурс, обладая многими специфическими чертами, тем не менее, представляет собой особый вид императивно-персуазивного дискурса. Дискурс рекламы имеет точки пересечения с аргументативным и суггестивным дискурсами, это коммуникативно-семантическое образование, характеризующееся креолизованностью, объединяющее различные вербальные и невербальные средства с

общей целью побудить адресата к принятию решения о покупке рекламируемого товара или услуги. Продуцент рекламного сообщения добивается того, чтобы реципиент совершил некоторые посткоммуникативные действия, которые будут способствовать финансовому благополучию создателей рекламного продукта.

Список использованных источников

1. Арутюнова Н.Д. Типы языковых значений: Оценка. Событие. Факт / Н.Д. Арутюнова. – М.: Наука, 1988. – 341 с.

2. Атакьян Г.С. Прагматика языка туристической рекламы: дис. … канд. филол. наук: 10.02.19 / Г.С. Атакьян – Майкоп, 2010. – 170 с.

3. Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): Автореф. дис. … докт. филол. наук: 10.02.01, 10.02.19 / Анатолий Николаевич Баранов. – М., 1990. – 48 с.

4. Ван Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. Пер. с англ. / Сост. В.В. Петрова. – М.: Прогресс, 1989. – 312 с.

5. Голоднов А.В. Персуазивная коммуникация: стратегии и тактики воздействия (на материале современной немецкоязычной рекламы). – СПб.: Астерион, 2010. – 244 с.

6. Гончарова Е.А. Персуазивность и способы её языковой реализации в дискурсе рекламы // Studia Linguistica 10. Проблемы теории европейских языков. – СПб.: Тритон, 2001. – С. 120-130.

7. Демьянков В.З. Интерпретация, понимание и лингвистические аспекты их моделирования на ЭВМ. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1989. – 172 с.

8. Инжечик А.А., Полуйкова С.Ю. Языковые средства реализации суггестивного потенциала рекламного текста // Молодой учёный. – 2015. – № 9. – С. 1487-1489.

9. Полуйкова С.Ю. Персуазивные стратегии в современном просветительском дискурсе // Вестник Пермского Университета. Сер.: Российская и зарубежная филология. – 2010. – № 4. – С. 63-67.

10. Страхова А.В. Вербальные и невербальные средства выражения гендерной направленности рекламного текста в России и во Франции: дис. … канд. филол. наук: 10.02.20 / А.В. Страхова – М., 2012. – 209 с.

11. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия: учеб. пособие. – М.: Флинта: Наука, 2006. – 132 с.

12. Чернявская В.Е. Интертекстуальность и интердискурсивность // Текст – Дискурс – Стиль. Проблемы экономического дискурса. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – С. 11-22.

13. Eemeren F.H. van. Strategic maneuvering in argumentative discourse: extending the pragma-dialectical theory of argumentation. – Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 2010. – 30.

III. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

УДК 338.46

V.V. Nikolaev, M.A. Liubarskaia

STRATEGIC APPROACH TO MANAGEMENT OF THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE FOR VYBORG DISTRICT OF LENINGRAD REGION

The article is devoted to the analysis of factors of external and internal environment that affect the development of transport infrastructure of the Vyborg district of the Leningrad region. Prospects for the development of logistics and transport of this territory are considered from the point of view of a strategic approach that takes into account the financial, economic, regulatory and informational and statistical base.

Keywords: management, strategic approach, transport infrastructure, territory, logistics.

В.В. Николаев[1], М.А. Любарская[2]

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ВЫБОРГСКОГО РАЙОНА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена анализу факторов внешней и внутренней среды, влияющих на развитие транспортной инфраструктуры Выборгского района Ленинградской области. Перспективы развития логистики и транспорта данной территории рассмотрены с точки зрения стратегического подхода, учитывающего финансово-экономическую, нормативно-правовую и информационно-статистическую базу.

Ключевые слова*:* управление, стратегический подход, транспортная инфраструктура, территория, логистика

Направления стратегического развития территории отражаются в разработке и реализации целевых программ муниципального и регионального уровня, одним из направлений которых является развитие транспортной инфраструктуры и логистики. При разработке целевых программ необходимо оценивать как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на развитие территории.

Анализ внешних условий развития региона, включая текущую общую социально-экономическую ситуацию в государстве, состояние его нормативно-правовой базы, систему и подходы к управлению социально-экономическим развитием в стране и в конкретном регионе, позволяет диагностировать и учитывать те проблемы, которые могут появиться при разработке и реализации планов и программ развития транспортной инфраструктуры территории.

Целями развития транспортной системы Ленинградской области являются, в том числе, следующие.

1. Формирование единого транспортного пространства региона на базе сбалансированного развития эффективной транспортной инфраструктуры.

Достижение этой цели позволит обеспечить динамичный рост экономики региона, социальное развитие и укрепление связей между Ленинградской областью и другими регионами путём устранения территориальных и структурных диспропорций на транспорте, вовлечение в хозяйственный оборот новых территорий за счёт создания дополнительных транспортных связей, повышение конкурентоспособности и

[1] Николаев В.В., доцент кафедры таможенного администрирования, кандидат экономических наук; Северо-Западный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург

Nikolaev V.V., Associate Professor of the Department of Customs Administration, PhD in Economics; North-West Institute of Management – a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation, St. Petersburg

E-mail: nikolaevv@list.ru

[2] Любарская М.А., доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Liubarskaia M.A., Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg

E-mail: lioubarskaya@mail.ru

эффективности других отраслей экономики путём предоставления возможности беспрепятственного выхода хозяйствующих субъектов на региональные и международные рынки, рост предпринимательской и деловой активности, непосредственно влияющей на качество жизни и уровень социальной активности населения.

2. Обеспечение доступности и качества транспортных услуг для населения в соответствии с социальными стандартами.

Достижение данной цели означает удовлетворение в полном объёме растущих потребностей населения в перевозках, обеспечение устойчивой связи населённых пунктов с магистральной сетью транспортных коммуникаций, а также обеспечение ценовой доступности услуг транспорта, имеющих социальную значимость.

Муниципальное образовании "Выборгский район" Ленинградской области представляет значительный интерес с точки зрения анализа развития транспортной инфраструктуры.

Развитие муниципального образования обусловлено не только его внутренним потенциалом, но и рядом внешних факторов. Муниципальное образование "Выборгский район" Ленинградской области расположено на побережье Финского залива в северо-западной части Ленинградской области и в западной части Карельского перешейка. Административным центром Выборгского района является город Выборг, расположенный в 122 км от Санкт-Петербурга и в 20 – 50 км от границы с Финляндией в зависимости от пограничного поста.

В развитии Выборгского района, находящегося между границей с Финляндией с её портами и Санкт-Петербургом, важную роль играют транспортный и технологический факторы. Транспортный комплекс изучаемого муниципального образования представлен железнодорожным, автомобильным, морским транспортом. Кроме того, через территорию Выборгского района (бухта Портовая, г. Выборг) проходит газовый трубопровод "Северный поток". Система магистральных трубопроводов имеет внешнеэкономический характер, влияет на экономику не только МО "Выборгский район", Ленинградской области, но и страны в целом [1].

На основании данного фактора Выборгский район вошёл в состав Федеральной целевой программы (ФЦП) "Модернизация транспортной системы России". В соответствии с целями и задачами ФЦП в районе продолжается обновление парка автотранспортных, морских и железнодорожных предприятий.

Интенсивное развитие транспортной инфраструктуры МО "Выборгский район" обусловлено строительством новых портов и развитием портовых зон в Финском заливе, геополитическим положением (приграничным с Финляндией) МО "Выборгский район" на северо-западных границах России, а также расширением, реконструкцией и строительством новых производственных площадок на территории МО "Выборгский район". Эти условия позволяют данному муниципальному образованию содержать и развивать внутреннюю транспортную сеть и поддерживать высокий уровень обеспеченности территории путями сообщения. Основу транспортной сети Выборгского района составляют железные дороги, федеральная автомобильная дорога международного значения "Скандинавия", ряд морских торговых портов и терминалов (Выборг, Высоцк, Приморск). Интенсивное развитие внешнеполитических отношений со странами Европы и Скандинавии положительным образом отразилось на тенденциях развития сети всех видов транспорта. Этим обусловлено то, что обеспеченность железными дорогами на территории МО "Выборгский район" в 1,4 раза выше среднего показателя по Ленинградской области. Дальнейшее развитие железнодорожного транспорта будет связано со строительством новых морских портов на побережье Финского залива и развитием приграничных станций. На территории МО "Выборгский район" Ленинградской области в настоящее время осуществляют деятельность предприятия большинства отраслей народного хозяйства. Основные виды деятельности населения муниципального района: промышленность, представленная добычей полезных ископаемых, обрабатывающими производствами, строительством, а также сельское и лесное хозяйство.

Несмотря на большой объём транспортной отрасли и неизбежное загрязнение окружающей среды, особенно акватории Финского залива, Выборгский район обладает имиджем экологически привлекательного места, так как две трети территории района заняты лесами рекреационного назначения, что также привлекает туристов.

В соответствии с областным законом от 18 мая 2006 г. № 22-оз "О стратегическом планировании социально-экономического развития Ленинградской области" решением

совета депутатов Выборгского района в 2010 г. была утверждена Концепция социально-экономического развития МО "Выборгский район" Ленинградской области до 2020 г. [2].

Таким образом, на развитие МО "Выборгский район" оказывает влияние целый ряд внешних факторов, взаимосвязанных между собой.

Выгодное географическое положение, отличающее Выборгский район от других районов и муниципальных образований Ленинградский области, общая граница с Финляндией, входящей в Евросоюз, предопределяет дальнейшее развитие транспортной отрасли, принимая во внимание развитие портовых зон в городах Приморске и Высоцке.

Проходящие через Выборгский район транспортные потоки оказывают большое влияние на развитие экономики МО "Выборгский район". Это говорит о высоком потенциале успешного устойчивого развития на территории Выборгского района логистической и производственной отраслей, а также внутреннего и международного туризма. Историко-культурный потенциал Выборгского района, сохранившийся ещё с тех времён, когда район не являлся частью России, а также ухоженный внешний вид Выборга и других поселений, входящих в муниципальное образование, являются привлекательными как для туристов из других регионов, так и для тех, кто готов переехать сюда на постоянное место жительства.

Рассмотрим факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие транспортной инфраструктуры Выборгского района Ленинградской области (Табл. 1) [3].

Таблица 1 – Факторы внешней и внутренней среды в г. Выборге

Факторы	Позитивное влияние	Негативное влияние
Макроэкономические	1. Незначительное расстояние (130 км) от мегаполиса (Санкт-Петербурга) и ближайших регионов с высоким платёжным потенциалом. 2. Историко-культурный потенциал г. Выборга и Выборгского района, который способствует формированию и укреплению имиджа города, прежде всего как туристского центра. 3. Выгодное экономико-географическое положение. Город Выборг занимает северное крыло выхода России на Балтику, если считать, что центральным является Санкт-Петербург, а южным – Усть-Луга. 4. Удобное транспортное положение. Сочетание 4-х видов транспорта (морского, речного, железнодорожного, автомобильного) превратило г. Выборг в значительный транспортный узел регионального уровня.	1. Слабое развитие малого и среднего бизнеса. 2. Ужасающее состояние практически всех сфер городского хозяйства, в особенности жилищного фонда. 3. Отсутствие необходимого первоначального капитала для финансирования работ по созданию центров, которые приступили бы к проработке всего комплекса вопросов, относящихся к формированию целевых программ. 3. Незначительность инвестиций в различные отрасли, особенно в городское хозяйство.
Социальные	1. Наличие всех отраслей социальной жизни. В городе располагаются различные уровни учебных заведений. 2. Наличие более 60 музеев и 26 центров декоративно-прикладного искусства. 3. Развитая сеть объектов рекреации, включая пансионаты, дома отдыха и санатории; 4. Наличие современных спортивных сооружений, позволяющих проводить спортивные соревнования различного уровня	1. Низкий уровень жизни. 2. Низкий уровень рождаемости. 3. Стареющее население, большая часть молодого населения перебирается в Санкт-Петербург. 4. Завышенная стоимость недвижимости. 5. Трудности с трудоустройством молодого населения.
Экологические/природные	1. Благоприятные природно-ландшафтные особенности г. Выборга и Выборгского района, сочетающие водные пространства с сушей, залесенные и свободные от древесной растительности территории. 2. Большое количество гранитной породы сделало не только красивые пейзажи, но и добычу природного гранита и щебня, позволяя снабжать Санкт-Петербург.	1. Большое количество предприятий, загрязняющих атмосферу и воду. 2. Зачастую вырубка леса происходит в урон экологии.
Международные	1. Приграничное положение города имеет важное значение при транзитном передвижении импортных грузов, следующих из Финляндии и через неё в другие районы Российской Федерации. 2. Большое количество туристов способствует развитию торговли и мелкого предпринимательства.	1. Сложная политическая ситуация между РФ и странами ЕС.

Все эти факторы определяют условия социально-экономического развития г. Выборга и Выборгского района.

На основании анализа складывающихся тенденций социально-экономического развития можно выделить следующие ключевые векторы развития природно-ресурсного потенциала Выборгского района Ленинградской области.

1. Расширение роли МО "Выборгский район" как правого крыла выхода России на Балтику.

Вектор обусловлен выгодным экономико-географическим положением. МО "Выборгский район" занимает северо-западное (правое) крыло выхода России на Балтику и к странам Скандинавии, если считать, что центральным является Санкт-Петербург, а южным (левым) – Усть-Луга.

2. Развитие транспортного узла МО "Выборгский район" регионального, федерального и международного уровней.

Вектор обусловлен удобным транспортным положением, сочетанием 4-х видов транспорта (морского, речного, железнодорожного, автомобильного).

3. "Перехват" транзитных грузов.

Вектор обусловлен приграничным положением МО "Выборгский район". Может иметь определённое значение при "перехвате" транзитных импортных грузов, следующих из Финляндии и через неё в другие районы Российской Федерации и в страны Европы.

4. Усиление историко-культурного потенциала МО "Выборгский район".

Вектор обусловлен историко-культурным потенциалом МО "Выборгский район". Способствует поддержанию и укреплению имиджа МО "Выборгский район" прежде всего как туристического ареала совокупности различных целевых направлений.

Развитие приграничных территорий является одной из приоритетных социально-экономических задач России, и этим наш город должен воспользоваться, что требует организации процессов его экономического развития с учётом интеграции, глобализации и кооперации, которые присущи современному этапу общественного развития. Задача повышения эффективности приграничного сотрудничества, более полного использования приграничного потенциала Выборга представляет одно из актуальных направлений развития экономического потенциала города.

Исходя из вышеизложенного, решение выявленных в статье проблем видится в использовании новых технологий в строительстве и реконструкции дорожных объектов, расширении применения информационных технологий в управлении перевозочным процессом, повышении технико-экономической обоснованности проектных решений при строительстве новых и реконструкции существующих транспортных средств и транспортных систем; поиске новых источников финансирования развития и работы транспорта.

Так, для развития транспортной системы и объектов производственной инфраструктуры большие возможности модернизации имеются в использовании новейших материалов и технологий, конструкций и их элементов, а также в последующем контроле качества выполненных работ [2].

Современной мировой тенденцией финансового обеспечения модернизации транспорта является государственно-частное партнёрство, позволяющее рационализировать вклад обеих сторон этого процесса в рамках возможностей и заинтересованности каждой из них через реализацию долгосрочных инвестиций коммерческого и государственного масштаба, связанных с большими затратами и значительными инвестиционными рисками.

Стратегической целью развития транспортной системы региона является удовлетворение потребностей инновационного социально-ориентированного развития экономики и общества в конкурентоспособных качественных транспортных услугах.

Список использованных источников

1. Концепция социально-экономического развития муниципального образования "Выборгский район" Ленинградской области на период до 2020 г. // Официальный портал муниципального образования "Выборгский район" Ленинградской области – URL: http://lenoblinvest.ru/images/Invest_passport_Vyborgsky_2017.pdf (дата обращения 21.11.2018).

2. О Концепции социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2025 г: Областной закон Ленинградской области от 28.06.2013 № 45-оз (принят

ЗС ЛО 06.06.2013) // Официальный Интернет-портал Администрации Ленинградской области [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lenobl.ru, (дата обращения 17.11.2018).

3. Ходзинская А.Б. Адаптация региональной экономической системы к изменяющимся факторам внешней и внутренней среды функционирования // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2014. – № 4(151). – С. 118-125.

IV. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

УДК 334.012

K.I.Fedorov, S.V.Fedorova

ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

The article deals with the current trends in the development of small and medium-sized businesses in modern Russian conditions. The main indicators of the development of small and medium-sized enterprises are determined. The problems of functioning and measures taken for their development are highlighted.

Keywords: small and medium-sized businesses, entrepreneurial activity, financial and non-financial support for small and medium-sized businesses.

К.И. Фёдоров[1], С.В. Фёдорова[2]

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены актуальные тенденции развития малого и среднего предпринимательства в современных российских условиях. Определяются основные показатели развития малого и среднего предпринимательства. Выделены проблемы функционирования и предпринимаемые для их развития меры.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, предпринимательская активность, финансовая и нефинансовая поддержка малого и среднего предпринимательства

По состоянию на ноябрь 2018 г. в Российской Федерации осуществляют деятельность более 6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства (далее МСП), где заняты около 15 млн чел. Доля МСП во внутреннем валовом продукте страны составляет около 20 % [1].

Сфера МСП представлена в России, в основном, микропредприятиями (95,5 % от общего числа предприятий, относящихся к МСП).

Роль малых и средних предприятий наиболее значим (более 60 % составляют компании малого и среднего бизнеса) в таких отраслях, как строительство, сельское хозяйство, информационные технологии, бытовые услуги.

Основное направление специализации малых предприятий – это торговля и предоставление услуг населению. В сферах с более высокой добавленной стоимостью, например, в обрабатывающей промышленности, строительстве, сельском хозяйстве функционируют средние предприятия.

Существует ряд показателей предпринимательской активности, которые позволяют сделать сравнительную характеристику развития МСП в России и других странах.

Использование предпринимателями новых и новейших технологий измеряется индексом новизны. В России он составляет 5,4 % (в 4 раза ниже, чем показатели стран БРИКС, и в 7 раз ниже показателей США).

В среднем на одном МСП занято от 2-х до 3-х сотрудников, что показывает недостаточно высокую социальную их ориентацию. Только 6 % создаваемых МСП планируют создать 19 и более рабочих мест.

Предприниматели малого и среднего бизнеса не планируют расширять и увеличивать бизнес, выходить на новые рынки, международную экспансию, т.е. ориентируются не на инновационное развитие, создание новых рабочих мест и рыночную экспансию, а

[1] Фёдоров К.И., доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Fedorov K.I., Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg

E-mail: kif61@rambler.ru

[2] Фёдорова С.В., доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Fedorova S.V., Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg

E-mail: svtlfedorova@rambler.ru

на поддержание определённого уровня дохода собственников. Всё это показывает недостаточно высокий уровень качественных характеристик МСП.

С 2006 г. Россия является участником проекта Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM), являющегося проектом ведущих бизнес-школ мира исследований в присоединившихся к данному проекту странах развития предпринимательства с целью обмена информацией о состоянии предпринимательской активности. Индекс предпринимательской активности Глобального мониторинга предпринимательства показал высокую долю незарегистрированных предпринимателей (теневой экономики) – в 2016 г. он составил 8 % [2].

Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией (IFC, входит в группу ВБ) в аналитическом докладе "Ведение бизнеса в 2017 году" приводится рейтинг 189 государств мира по показателю создания благоприятных условий ведения бизнеса.

"Ведение бизнеса" является глобальным исследованием стран мира по определению деятельности для благоприятного ведения бизнеса. В исследовании проводится оценка изменений нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность национальных, прежде всего МСП, начиная от их создания и заканчивая ликвидацией. В последние годы позиции Российской Федерации значительно усилились и поднялись со 124-го до 40-го места, что позволило ей войти в пятерку стран-лидеров по количеству проводимых реформ.

В исследовании были отмечены такие качественные изменения внешней предпринимательской среды, как упрощение процедуры регистрации вновь создаваемых МСП, упрощение и удешевление процедуры подключения к электросетям и сокращение тарифов на технологическое присоединение, снижение сроков государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, сокращение совокупной налоговой ставки путём исключения движимого имущества из налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций.

Ежегодно снижается количество проверок в отношении субъектов предпринимательства. В 2016 г. было проведено 1 677 779 проверок, что на 22 % меньше их количества в 2015 г. Это связано также и с введением с 2016 г. трёхлетнего моратория на плановые проверки в отношении добросовестного малого бизнеса [3].

Также с 2016 г. за впервые совершённое правонарушение к субъектам МСП применяется административное наказание исключительно в виде предупреждения [4].

Расширяется финансовая поддержка МСП, являющаяся одним из ключевых инструментов его стимулирования. За 2016 г. общий объём предоставленных кредитов в рублях субъектам МСП составил 5,16 трлн руб., что выше уровня 2015 г. на 1,6 %. За 2017 г. эти показатели составили 5,98 трлн руб. и 1,16 % соответственно [5].

В настоящее время акционерным обществом "Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства" (Корпорация МСП) реализуются такие программы финансовой поддержки МСП, как предоставление механизма поручительств и гарантий субъектам МСП, а также Программа стимулирования кредитования субъектов МСП (Программа 6,5) [6].

С 2017 г. в целях увеличения банками объёмов инвестиционного кредитования субъектов МСП Минэкономразвития России осуществляется специальная программа льготного кредитования, предусматривающая выделение субсидий на процентные ставки по банковским кредитам, в соответствии с которой уполномоченным банкам предоставляются субсидии из федерального бюджета на возмещение доходов, которые недополучены по кредитам, выданным в 2017 г. МСП по льготной ставке (субъектам среднего предпринимательства по 9,6 % годовых, малого – 10,6 %). Кредиты выдаются в среднем на 2 года под 10 %, их размер составляет около 92 млн руб.

Предпринимаемые Минэкономразвития России действия, направленные на расширение финансовой поддержки субъектов МСП, привели к позитивным изменениям в функционировании МСП, в частности, к повышению доли кредитов, предоставляемых субъектам МСП в общем объёме кредитования юридических лиц и ИП в России, и снижению средневзвешенных ставок по ним. Хотя ставки по кредитам МСП выше, чем ставки в целом по рынку [7].

Минэкономразвития России реализует программу содействия развитию микрофинансовых организаций, которая облегчает им доступ к заёмным средствам.

В 2017 г. усилия сосредотачиваются на нефинансовых мерах поддержки для капитализации вложенных средств и поддержания максимального числа предпринимателей. В настоящее время основные усилия направлены на инфраструктурную поддержку МСП и предоставление "возвратных" мер поддержки. В России действует сеть региональных организаций инфраструктуры поддержки МСП, состоящая из 700 центров компе-

тенций и оказывающая комплексные услуги для предприятий на разных стадиях развития бизнеса, в том числе 83 гарантийные организации, 183 микрофинансовые организации, 66 центров поддержки предпринимательства, 22 центра инноваций социальной сферы, 54 центра координации поддержки экспортно-ориентированных МСП, 4 центра народно-художественных промыслов, 143 бизнес-инкубатора, 25 объектов промышленных парков и технопарков, 121 организация поддержки МСП в области инноваций и промышленного производства.

В связи с существованием большого количества форм поддержки субъектов МСП целесообразно создание единого универсального "интерфейса" взаимодействия предпринимателей с органами и организациями (органами государственной власти и местного самоуправления, кредитными организациями, институтами развития, организациями инфраструктуры поддержки МСП), оказывающими услуги, включающего все этапы функционирования МСП по принципу "одного окна".

Создаваемые в каждом субъекте Российской Федерации в рамках реализации целевой модели "Поддержка малого и среднего предпринимательства" многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг для бизнеса (МФЦ для бизнеса) и центры оказания услуг на базе банков служат для обеспечения полного спектра услуг субъектам МСП.

Также в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации субъектам малого предпринимательства предоставлено право выбора одного из специальных режимов налогообложения – упрощённой системы налогообложения (УСН), системы налогообложения в виде единого налога на вменённый доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД), патентной системы налогообложения (ПСН), системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН).

В сложившихся условиях представляется возможным и целесообразным широкое использование зарубежного опыта поддержки развития МСП [8].

Список использованных источников

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rmsp.nalog.ru/index.html.

2. Глобальный мониторинг предпринимательства – Россия 2016-2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gsom.spbu.ru/files/docs/gem_russia_2016-2017.pdf.

3. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 246-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71027942/.

4. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 316-ФЗ "О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71335368/.

5. Объём кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/.

6. Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства – Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://corpmsp.ru.

7. Министерство экономического развития Российской Федерации – Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru.

8. Финансовые аспекты устойчивого развития России: коллективная монография / под ред. В.А. Черненко. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 101 с.

УДК 336. 6

V.A. Chernenko, S.V.Yuryev

OUTSOURCING IN RUSSIA: TRENDS AND PROSPECTS

In many countries, the concept of outsourcing is an integral part of many business processes. The world's leading companies are actively using this method of management to achieve maximum economic benefits. At the same time, the service is not so popular among domestic entrepreneurs. Some do not even know what it is about. This article talks about what prospects for the development of outsourcing in Russia, and whether they exist at all.

Keywords: outsourcing, outsourcing development prospects, outsourcer, outsourcing project.

В.А. Черненко[1], С.В. Юрьев[2]

АУТСОРСИНГ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Во многих странах понятие аутсорсинг является неотъемлемой составляющей многих бизнес-процессов. Ведущие мировые компании активно используют такой способ управления, чтобы добиться максимальной экономической выгоды. В то же время, среди отечественных предпринимателей услуга не настолько популярна. Некоторые даже не знают о том, в чём же его суть. В этой статье говорится о перспективах развития аутсорсинга в России, и есть ли они вообще.

Ключевые слова: аутсорсинг, перспективы развития аутсорсинга, аутсорсер, аутсорсинговые проекты.

Механизм развития рыночных отношений сегодня характеризуется перманентными изменениями в структуре предприятий, их стремлением быстро и адекватно реагировать на малейшие колебания рынка без дополнительных издержек.

Объективная необходимость побуждает руководство многих компаний к систематическому анализу основных и вспомогательных операций. Очевидно стремление компаний к удержанию контроля над основными компетенциями. Что касается других сфер деятельности, то нередко сторонние фирмы предлагают на рынке подобные товары (услуги) по более низкой цене и/или более высокого качества. Эти резоны объясняют актуальность передачи вспомогательных функций другим компаниям на условиях аутсорсинга.

При принятии управленческого решения о целесообразности использования аутсорсинга руководство организации проводит тщательный анализ альтернативных вариантов развития компании. В российской экономике и за рубежом существуют различия между значимостью факторов, действующих в пользу этого решения. [1. С. 39].

В США и странах Запада основными причинами привлечения аутсорсеров является: необходимость выполнения проекта в сжатые сроки; стремление к использованию передовых технологий, которыми владеют аутсорсеры; нехватка или недостаточная квалификация собственного персонала; актуальность повышения качества услуг (товаров), как для внутренних, так и для внешних получателей.

Российское экономическое сообщество, вступая в отношения с аутсорсерами, стремится решить несколько иные проблемы: во-первых, снижение затрат; концентрацию усилий на профильном бизнесе; повышение качества производимой продукции. И, наконец, передача части рисков аутсорсеру.

Следует отметить, что зачастую указанные причины не исключают, а дополняют друг друга. Несмотря на наличие привлекательных характеристик, широкое и повсеместное применение аутсорсинга в управлении финансово-хозяйственной и производственной деятельностью предприятий ограничивается следующими факторами. Во-первых,

[1] Черненко В.А., заведующий кафедрой корпоративных финансов и оценки бизнеса, доктор экономических наук, профессор, Почётный работник высшего профессионального образования РФ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Chernenko V.A., Head of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, Doctor of Economics, Professor, Honorary Worker of Higher Professional Education of the Russian Federation; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg

E-mail: chernenko1003@yandex.ru

[2] Юрьев С.В., доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Yuryev S.V., Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, PhD in Economics; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg

E-mail: piton1982@yandex.ru

при передаче определённых полномочий возникают угрозы распространения (утечки) критически важной информации.

С одной стороны, такая информация может быть использована конкурентами, с другой, – недобросовестный партнёр, используя know-how (изобретения, оригинальные технологии, знания, умения и т.п., которые охраняются режимом коммерческой тайны), может организовать собственный бизнес.

Во-вторых, при передаче нескольких функций существует вероятность попадания в зависимость от исполнителя аутсорсингового заказа. Снижение подобного риска возможно в том случае, когда аутсорсинговые проекты диверсифицированы. Однако передача неосновных функций разным исполнителям может привести к существенному увеличению издержек.

В-третьих, появляется угроза отрыва руководства от деловой практики, вследствие чего оно может принимать недостаточно адекватные решения.

В-четвёртых, аутсорсинг приводит к обучению, развитию и повышению компетентности специалистов компаний-провайдеров. В этой связи, у руководства зачастую возникает желание увеличить собственный штат работников и подготовить собственных сотрудников, исходя из того, что с определённой долей вероятности в будущем они принесут фирме прибыль.

В-пятых, нельзя исключить возможности возвращения делегированных функций обратно. Если подобная ситуация возникнет неожиданно (а так скорее всего и будет), то предприятие будет вынуждено в режиме жёсткого цейтнота искать подходящую замену, либо воссоздавать собственное производство. Мало того, что этот процесс может оказаться очень затратным, зачастую он просто нереален.

В-шестых, при работе с аутсорсерами существует вероятность снижения производительности собственных сотрудников. Они могут расценить "делегирование вовне", как симптом недоверия руководства к собственным работникам, предвестник массовых увольнений и сокращения объёмов выпуска [3. С. 99].

Следовательно, развитие аутсорсинга имеет как положительные, так и отрицательные аспекты. Вместе с тем, по мнению авторов статьи, воздействие факторов первой группы является определяющим. Это утверждение обусловлено тем, что делегирование полномочий позволяет сконцентрироваться на основных компетенциях и повысить инновационный потенциал. За счёт этого можно обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции последующих поколений. Неслучайно, что объём передаваемых на аутсорсинг функций, задач и услуг стремительно увеличивается.

Так, только за 2017 г. доход от соответствующих услуг вырос на 10 %. Во многих странах аутсорсинг стал повседневной практикой. Например, в автомобильной промышленности США около 80 % оборота, составляющего 750 млрд долл. в год, приходится на поставки комплектующих от специализированных изготовителей.

В электронной промышленности изготовители готовых приборов и оборудования передают на изготовление по аутсорсингу в среднем 78 % комплектующих, а 40 % ведущих изготовителей – 93 %. С целью управления процессами аутсорсинга во многих компаниях создаётся должность главного управляющего по ресурсам (Chief Resource Officer).

Использование этой деловой практики характеризуется в США следующими особенностями: самое стремительное развитие происходит в секторе информационных услуг; лидирующие позиции занимают аутсорсеры с известной деловой репутацией; реализуемость аутсорсинговых программ не превышает 50 %, а число проектов, находящихся на стадии планирования, примерно в 2 раза больше числа проектов в стадии осуществления. Широкое распространение получил аутсорсинг в европейской автомобильной промышленности.

Например, в течение многих лет немецкий концерн BMW поставлял английской компании Rolls Royce порядка 30 % комплектующих. Весьма любопытной особенностью использования аутсорсинга в Соединённом Королевстве является то, что самыми активными участниками данного рынка являются органы государственной власти.

В бизнес-практике компаний Страны восходящего солнца аутсорсинговые отношения также получили значительное развитие. Они используются для обучения персонала (более 20 %), управления системами информации и коммуникации (около 20 %), выполнения рутинных производственных операций (17 %), бухгалтерских расчётов (14 %), проведения научных работ и исследований (13 %) [2. С. 117].

Более 80 % фирм, реализовывавших аутсорсинговые процессы, достигли поставленных целей – повысилась степень специализации и эффективность операций, снизились издержки.

Как известно, в нашей стране аутсорсинговая практика пока ещё не получила такого значительного развития. Однако тенденция увеличения объёма делегирования "вовне" аналогична общемировой. Можно признать, что начинает создаваться институциональная среда для его успешного внедрения. Как уже отмечалось, основными факторами, стимулирующими использование аутсорсинга в Российской Федерации, являются: повышение качества продукции, концентрация на ведущих компетенциях, снижение затрат, а также повышение производительности труда.

Рассмотрим эти и некоторые другие факторы более подробно. Отечественный опыт красноречиво свидетельствует, что очень немногие организации имеют возможность на качественно высоком уровне обеспечить каждый этап производственного процесса.

В развитых государствах уже давно существует производственная специализация компаний на определённом бизнес-процессе. С одной стороны, она обеспечивает высокое качество, а с другой, – перманентное снижение цен [3. С. 65].

При этом конкурирующие фирмы зачастую закупают комплектующие у одних и тех же поставщиков, а конкурентная борьба перемещается в плоскость качества, соответствия стандартам, реализации концепции глобального управления качеством (Total Quality Management). Большинство компаний работают над получением международных сертификатов качества продукции ISO-9001 и подобных ему.

Российским предприятиям следует также неукоснительно придерживаться международных эталонов качества, а также отказаться от дуализма в работе с внутренними (российскими) и внешними (зарубежными) потребителями. Проблемы модернизации технологических линий, систематического обновления товарного ассортимента, продвижения соответствующих услуг в современных условиях становятся крайне актуальными для российских предприятий.

В условиях недозагрузки производственных мощностей организации могут закрывать отдельные производства. За счёт этого они высвобождают ресурсы для развития главных направлений бизнеса. В условиях всевозрастающей конкуренции данный фактор может стать определяющим для внедрения аутсорсинга.

"Благодаря концентрации управления и финансов на приоритетных направлениях деятельности компании достигают повышения качества своей продукции. Это, в свою очередь, приносит дополнительные продажи и прибыли, которые в конечном итоге значительно превышают затраты на аутсорсинг".

Не вызывает сомнений тот факт, что производительность труда в нашей стране значительно ниже, чем в странах Запада. Исследователи по-разному объясняют причины таких диспропорций. Однако очевидно одно – их основой являются не только различия в технологиях, но и в подходах к организации бизнеса.

В этой связи, представляют существенный интерес результаты аудита производственных процессов на некоторых предприятиях тяжёлого машиностроения. Так, было установлено, что более 70 % всех потерь рабочего времени на основном производстве происходит во вспомогательных службах, где занято порядка половины рабочих. При этом вспомогательные рабочие лишь 50-65 % времени заняты непосредственно работой, а остальное время находятся в её ожидании.

Как показывает практика, использование таких форм хозяйственных отношений как аренда, подряд, кооперация, субконтрактинг и аутсорсинг позволяет на 10-20 % снизить трудоёмкость, материалоёмкость, фондоёмкость и соответственно повысить производительность труда. На высокопрофессиональном уровне обладать множеством компетенций в перманентно изменяющемся мире технологических и продуктовых инноваций достаточно сложно и, по нашему мнению, экономически нецелесообразно [3. С. 101].

Используя практику делегирования "вовне", предприятия могут использовать прогрессивные технологии, не затрачивая время и ресурсы на их разработку. Использование аутсорсинга позволяет привлечь крупных иностранных инвесторов.

В данном случае такое делегирование может выступить в качестве катализатора формирования "правильной" производственной структуры. Дело в том, что "непрофильность" может определяться не только критериями и показателями эффективности производственно-хозяйственной деятельности в российских условиях, но и доминирующим представлением инвесторов о том, что должно и не должно входить в состав инвестиционно-привлекательной компании.

Опыт показывает, что убедить иностранных инвесторов в необходимости и целесообразности содержания авиакомпании на балансе производителя цветных металлов или ликёроводочного производства в машиностроительном холдинге весьма затруднительно.

Подобная диверсифицированность будет воспринята потенциальными инвесторами весьма настороженно. На основании вышеизложенных доводов можно прийти к заключению, что использование аутсорсингового инструментария на отечественных предприятиях является перспективным и целесообразным с экономической точки зрения.

Очевидные преимущества, которые он может принести при тщательном поиске партнёров и заключении грамотных контрактов, позволяет прогнозировать значительное увеличение доли межфирменного взаимодействия с использованием аутсорсинговых механизмов во многих отраслях народного хозяйства.

Развитие аутсорсинга даёт шанс создать в России новую и инновационную индустрию, способную интегрировать достижения зарубежных специалистов в ИКТ и других областях для создания собственных высокотехнологичных продуктов и услуг.

Список использованных источников

1. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний // Бухгалтерский вестник. – 2015. – № 9. – С. 39-40.

2. Малютина О.Н. Аутсорсинг в развитии делового партнёрства // Бухгалтерия на предприятии. –2016. – № 4. – С. 116-118.

3. Черненко В.А., Юрьев С.В. Аутсорсинговые услуги в экономике РФ: проблемы и перспективы развития: монография / В.А. Черненко, С.В. Юрьев. – Гатчина Ленинградской обл.: Издательство ФГБУ "ПИЯФ". – 2015. – 136 с.

УДК 338.46

D.A. Yaroslavtsev

COMPARATIVE ANALYSIS OF SERVISES OF CONSULTING COMPANIES AND BUSINESS-TRAINERS IN AUTOMATION AND DEVELOPMENT OF BUSINESS-PROCESSES

The article is devoted to the comparative analysis of the activities of large consulting companies and commercial organizations operating in the field of business-training. The author considers the main educational products offered by these organizations, provides cost analysis of the activities of consulting companies and business-trainings.

Keywords: consulting, business-training, Internet-marketing, training programs, consulting companies.

Д.А. Ярославцев[1]

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛУГ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ И БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ В ВОПРОСЕ АВТОМАТИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Статья посвящена сравнительному анализу деятельности крупных консалтинговых компаний и коммерческих организаций, осуществляющих деятельность в сфере бизнес-тренинга. Автором рассмотрены основные образовательные продукты, предлагаемые данными организациями, приведено исследование стоимостных параметров деятельности консалтинговых компаний и бизнес-тренингов.

Ключевые слова: консалтинг, бизнес-тренинг, интернет-маркетинг, обучающие программы, консалтинговые компании, образование.

В настоящий момент рынок консалтинговых услуг наполнен онлайн-тренингами и специалистами, предлагающими в кратчайшие сроки провести подготовку клиентов по вопросам открытия, ведения и совершенствования бизнеса. Основным фактором, повлиявшим на массовое распространение тренинг-программ, стало повышение активности представителей молодого и среднего поколения в использовании Интернет-ресурсов. Средний возраст основных клиентов онлайн-тренингов не превышает 35 лет.

Доля Интернет-пользователей в России составляет 81 % населения, причем 65 % выходят в сеть ежедневно. Среди россиян от 18 до 24 лет этот показатель составляет 97 % [4].

В рамках данного исследования были рассмотрены несколько крупных тренинг-площадок как отечественного, так и иностранного типа.

Одна из ведущих компаний на российском рынке в области обучения и тренинга предлагает множество различных программ, как для начинающих, так и для опытных предпринимателей. Исходя из особенностей данного исследования, более пристальное внимание следует уделить программам, рассчитанным на предпринимателей, уже имеющих опыт ведения бизнеса и стабильный ежемесячный доход от 300 000 руб. [7].

Проведём составной анализ одного из предлагаемых курсов на рынке бизнес-тренинга. В состав данной программы входит:

- восемь занятий на протяжении двух месяцев;
- постановка первой цели и обязательство выполнения;
- доступ к библиотеке данных;
- предоставление тренера и составление личного плана;
- выступления спикеров;
- неформальные встречи.

Опираясь на информацию на официальном сайте, следует вывод, что данная программа имеет весьма сжатые сроки и несёт множество вспомогательных, но не первостепенных факторов, влияющих на реальное развитие бизнеса потенциальных клиентов. Однако для проведения сравнительного анализа требуется разобрать более детально информацию, представляемую на всём этапе данной программы. Как говорилось выше, длительность курса составляет 8 занятий продолжительностью более 10 часов каждое. Каждое из занятий разделено на различные секции и области бизнеса.

[1] Ярославцев Д.А., аспирант; ЧОУ ВО "Балтийская академия туризма и предпринимательства", г. Санкт-Петербург

Yaroslavtsev D.A., Postgraduate; Private Enterprise "Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship", St. Petersburg

Рис. 1 – Содержание курса бизнес-тренинга

Анализируя полученные данные, можно сделать вывод, что практически половина данного курса посвящена психологической и мотивационной стороне бизнеса. Четыре занятия из восьми клиентов будут учить ставить цели и задачи, визуализировать свою будущую компанию и представлять себя в роли обеспеченного человека, не обременённого финансовыми трудностями. Также в рамках усиления психологического эффекта клиентам предлагается подписание декларации, в которой указываются желаемые цели, сроки выполнение и штрафные санкции за отсутствие результата по окончании срока. Безусловно, курс не ограничивается только психологией и визуализацией. Также на программе затрагиваются весьма важные темы, такие как автоматизация процессов продаж, увеличение трафика клиентов, поиск и привлечение профессиональных работников в компанию.

Однако следует обратить пристальное внимание на временной фактор. Основное содержание программы укладывается всего в восемь встреч, четыре посвящены психологическим факторам. На получение практических знаний в области маркетинга, менеджмента, рекламы и управления человеческими ресурсами выделяется всего четыре занятия. Также немаловажным фактором является дневная продолжительность занятия. В качестве примера приведём план занятий в один из дней в рамках данного курса. Основной целью данного дня обучения является привлечение целевых клиентов из сети Интернет.

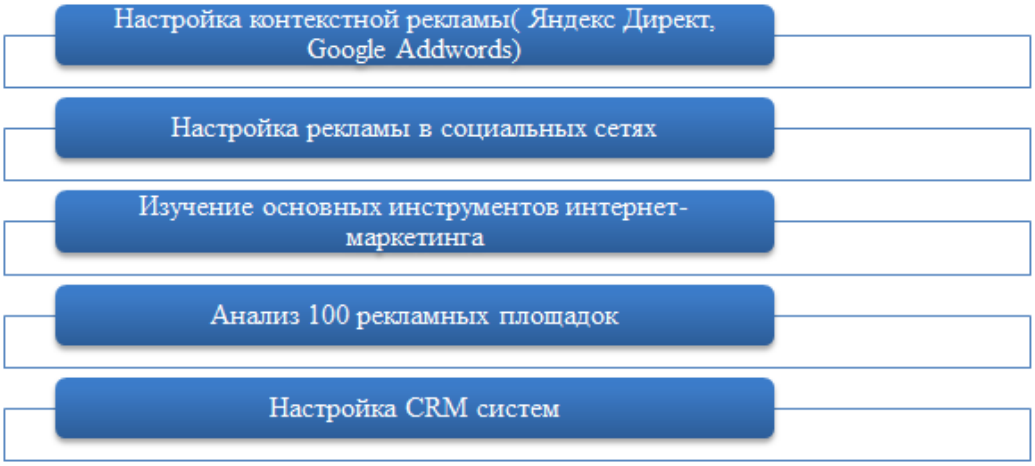


Рис. 2 – Содержание программы обучения

Изучив план занятий, можно сделать вывод об информативности обучения. Однако за достаточно короткий временной промежуток просто невозможно предоставить данный материал в полной мере. К примеру, детальная и проработанная настройка контекстной рекламы сертифицированным специалистом в Яндекс Директ может занимать от нескольких дней до месяца [2].

Так как подобные организации предлагают услуги не только начинающим предпринимателям, но и весьма опытным и успешным людям, то справедливо будет провести аналогию между бизнес-тренингами и традиционными консалтинговыми компаниями.

Российский рынок консалтинга представлен не так широко, как в США и Европе, многие гиганты консалтингового бизнеса пришли в Россию относительно недавно и имеют представительства только в Москве и Санкт-Петербурге, что делает обращение к их услугам компаний из дальних регионов весьма проблематичным. Проанализировав список крупнейших консалтинговых компаний России, можно сделать вывод, что порядка 70 % компаний располагаются в Москве [5].

В качестве примера рассмотрим одну из трёх крупнейших отечественных консалтинговых компаний "Крок". Консалтинг от КРОК включает спектр услуг по созданию, автоматизации, оптимизации инфраструктуры информационных технологий. Компетенции экспертов компании основаны на накопленном практическом опыте решения бизнес-задач для компаний самых разных отраслей [6]:

- Проведение комплексных аудитов.
- Разработка стратегии развития информационной безопасности.
- Внедрение систем управления информационной безопасностью.

Рассмотрев основные приоритетные задачи консалтинговой компании "Крок", следует сделать вывод, что деятельность компании направлена на решение технических задач, внедрение и тестирование нового оборудования, профессиональное обучение персонала. Именно техническое решение поставленных задач является отличительной и самой главной особенностью консалтинговых компаний перед различными бизнес-тренингами.

Проводя сравнительный анализ, сложно не затронуть вопрос ценообразования. Конечно, услуги многих консалтинговых компаний доходят до нескольких миллионов долларов, но это частные случаи, а в рамках данного исследования анализировались компании значительно меньших ценовых категорий. Актуальные данные приведены в Табл. 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ стоимостных параметров услуг тренинговых компаний

Компания	Стоимость
ООО "Бизнес Молодость"	От 400 тыс. до 1,5 млн руб.
Бизнес-тренинг Тонни Робинса	От 800 евро до 14995 тыс. евро
Консалтинговая компания "Крок"	От 150 тыс. до 2 млн руб.

Одним из основополагающих факторов для проведения анализа стала приблизительно схожая ценовая политика консалтинговых компаний и бизнес-тренингов. Однако если отбросить ценовую составляющую, то следующим немаловажным фактором в пользу профессионального консалтинга является индивидуальный подход к решению задачи, поставленной клиентом. Консультанты не будут выдвигать шаблонные идеи относительно решения поставленных задач, а будут прорабатывать и создавать индивидуальные модели для достижения максимального результата [3].

Список использованных источников

1. Бизнес Молодость. Начни свой бизнес/ Михаил Дашкиев, Петр Осипов. – Москва: Издательство "Э", 2017. – 384 с.

2. Яндекс Директ: Как получать прибыль, а не играть в лотерею. 3-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Питер, 2017. – 256 с.

3. Инструменты McKinsey: Лучшая практика решения бизнес-проблем / Итан Расиел, Пол Фрига; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – 2-е изд. – М, 2013 – 224 с.

4. Доля пользователей Интернетом в России // [Электронный ресурс] Режим доступа: https://tass.ru/obschestvo/4792977 (Дата обращения 15.10.2018).

5. Статистика расположения консалтинговых компаний в РФ // [Электронный ресурс] Режим доступа: https://raexpert.ru/rankingtable (Дата обращения 25.10.2018).

6. Официальный сайт консалтинговой компании "Крок" // [Электронный ресурс] https://www.croc.ru/solution/services/consulting/ (Дата обращения 5.11.2018).

7. Обучающие курсы "Бизнес Молодость" // [Электронный ресурс] Режим доступа: https://molodost.bz/bmjoin_success/ (Дата обращения 05.11.2018).

V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

УДК 330.342

T.V. Vasilieva, V.M. Kozlova

ESSENCE, STRUCTURE AND FEATURES OF MOBILE COMMERCE AS A FORM OF ENTREPRENEURSHIP

The article reflects the results of the study of the essence and characteristics of mobile commerce as a form of modern entrepreneurship. Mobile commerce is a consequence of the development of E-commerce in the E-economy system. Mobile devices are the main tool of the modern Internet entrepreneur. The article presents an analysis of the structure and functions of mobile commerce, the characteristics of Internet companies in the mobile commerce market, the subjects and objects of mobile commerce, the main structural elements. Based on the analysis of the essence and definition of the structure of mobile commerce, the authors come to the conclusion that mobile commerce should be considered as a form of entrepreneurship based on modern information technologies that allow the sale and purchase of goods (services) using a mobile device connected to the Internet.

Keywords: entrepreneurship, mobile commerce, Internet company, Internet entrepreneur, Internet economy.

Т.В. Васильева[1], В.М. Козлова[2]

СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ МОБИЛЬНОЙ КОММЕРЦИИ КАК ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Статья отражает результаты исследования сущности и особенностей мобильной коммерции как формы современного предпринимательства. Мобильная коммерция является следствием развития электронной коммерции в системе электронной экономики. Мобильные устройства – это основной инструмент современного Интернет-предпринимателя. В статье представлен анализ структуры и функций мобильной коммерции, особенности Интернет-компаний на рынке мобильной коммерции, субъекты и объекты мобильной коммерции, основные структурные элементы. На основе анализа сущности и определения структуры мобильной коммерции авторы приходят к выводу, что мобильную коммерцию следует рассматривать как форму предпринимательства, в основе которой лежат современные информационные технологии, позволяющие производить куплю-продажу товаров (услуг) с использованием мобильного устройства, подключённого к сети Интернет.

Ключевые слова: предпринимательство, мобильная коммерция, Интернет-компания, Интернет-предприниматель, Интернет-экономика.

Понятие "предпринимательство" впервые ввёл в научное обращение английский учёный Ричард Кантильон (1680–1734), рассматривая предпринимательство как особую экономическую функцию, важной чертой которой выступает риск. Стоит отметить, что данный аспект не утратил своей актуальности, так как и в настоящее время предпринимательство рассматривается как инициативная самостоятельная деятельность.

Важной особенностью предпринимательства, с точки зрения Ф. Хаека, является владение личной свободой, которая предоставляет возможность рационально распоря-

[1] Васильева Т.В., доцент кафедры экономики, кандидат экономических наук, доцент; Северо-Западный институт управления – филиал РАНХиГС при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург

Vasilieva T.V., Associate Professor of the Department of Economics, PhD in Economics, Associate Professor; North-West Institute of Management, branch of RANEPA (Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration), St. Petersburg

E-mail: 18021811@mail.ru

[2] Козлова В.М., магистрант; Северо-Западный институт управления – филиал РАНХиГС при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург

Kozlova V.M., Undergraduate; North-West Institute of Management, branch of RANEPA (Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration), St. Petersburg

E-mail: vera.kozlova@mail.ru

жаться своими способностями, знаниями и информацией [5]. Особенность предпринимательства, выявленная в своё время Ф. Хаеком, находит своё реальное воплощение в наши дня благодаря глобальным компьютерным сетям, охватившим своим влиянием весь мир и предоставившим огромную свободу для реализации всех своих возможностей.

Предпринимательство продолжает развиваться и изменяться в соответствии с условиями внешней среды, в частности с последними изменениями рыночной экономики в России и за рубежом [7]. Таким образом, сущность и содержание, вкладываемые в само понятие "предпринимательство", в процессе развития экономических отношений изменялись и упорядочивались согласно требованиям времени [4]. С появлением Интернета появляются и новые формы предпринимательской деятельности. Современные мобильные устройства становятся главными инструментами Интернет-предпринимателей.

До настоящего времени остаётся не решённым вопрос относительно места и роли мобильной коммерции в экономической науке [3]. Например, Юрасов А.В. рассматривает мобильную коммерцию как "куплю-продажу товаров, оказание услуг и другие коммерческие действия с использованием мобильных электронных устройств: сотовых телефонов, карманных компьютеров и т.п." [11]. Исследовательская компания Data Insight предлагает следующие определения мобильной коммерции:

- любая торговая транзакция, инициированная или совершённая посредством мобильного телефона;
- торговые транзакции, оплата которых была совершена со счёта сотового оператора либо со счёта банка, привязанного к мобильному телефону [12].

Мобильная коммерция появилась и получила развитие в период широкого распространения мобильного Интернета и появления доступных многофункциональных мобильных устройств [1]. Lehman Brothers [8] рассматривает мобильную коммерцию как использование мобильных портативных устройств для общения, развлечения, получения и передачи информации, совершения транзакций через общественные и частные сети.

В литературе встречаются понятия "мобильная торговля", "мобильные продажи". Авторы рассматривают данные понятия как синонимы мобильной коммерции [2].

Основными объектами мобильной коммерции выступают мобильные устройства, телекоммуникационные сети, материально-вещественные товары и услуги, а также цифровые товары и услуги, передачу которых возможно осуществить с помощью мобильного устройства, подключённого к Интернету посредством телекоммуникационных сетей.

Основными субъектами мобильной коммерции выступают домашние хозяйства (отдельные лица и семьи как потребители товаров и услуг), Интернет-компании, различные институциональные образования (финансовые и нефинансовые институты), государство (органы государственного управления, государственные учреждения), а также международные организации, которые своей деятельностью оказывают влияние на развитие рынка мобильной коммерции.

Мобильные устройства выступают современным инструментом организации взаимодействия экономических субъектов рынка мобильной коммерции. Особенности мобильных устройств как основного средства общения, поиска информации, средства идентификации владельца, в сочетании с Интернетом, как глобальной средой взаимодействия участвующих субъектов, позволяют идентифицировать технологические структурные элементы мобильной коммерции (Рис. 1).

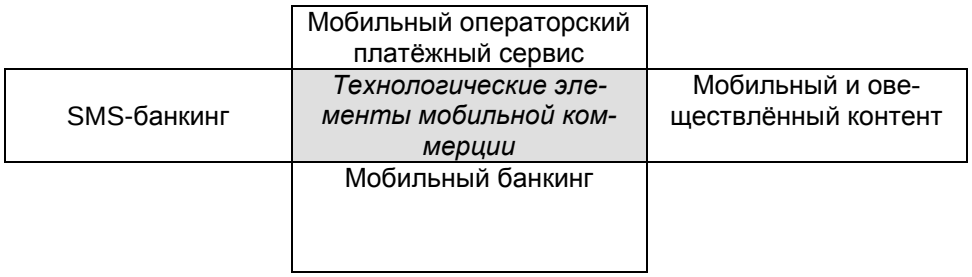


Рис. 1 – Технологические элементы мобильной коммерции

Мобильный операторский платёжный сервис – электронный платёжный сервис операторов мобильной связи, предназначенный для оплаты товаров и услуг с помощью мобильного телефона.

Мобильный банкинг – специальный сервис, позволяющий управлять денежными потоками с помощью мобильного терминала и специальных SMS команд (SMS-банкинга) [9].

Мобильный контент – цифровой контент, созданный с учётом технических возможностей мобильных устройств.

Овеществлённый контент – товары и услуги, имеющие физическое воплощение, просмотр и оплата за пользование которыми возможно осуществить с помощью мобильного телефона, подключённого к Интернету.

Сущность мобильной коммерции как инновационной формы предпринимательской деятельности проявляется в её функциях, что наглядно представлено на Рис. 2.

Рис. 2. Функции мобильной коммерции [6]

Мобильная коммерция в России только зарождается, поэтому важно понять необходимость данной формы предпринимательства для развития бизнеса и российской экономики в целом [13]. На развитие мобильной коммерции оказывает влияние уровень формирования соответствующего инфраструктурного обеспечения, выступающего составной частью общей инфраструктуры предпринимательства [10]. На рынке мобильной коммерции функционируют компании особого типа, так называемые Интернет-компании, и Интернет-предприниматели, деятельность которых кардинально меняет сложившиеся стереотипы предпринимательства в целом. Особенности Интернет-компаний представлены на Рис. 3.

Рис. 3 – Особенности Интернет-компаний на рынке мобильной коммерции

На основе выявления сущности и определения структуры мобильной коммерции авторы приходят к выводу, что мобильную коммерцию следует рассматривать как форму предпринимательства, в основе которой лежат современные информационные технологии, позволяющие производить куплю-продажу товаров (услуг) с использованием мобильного устройства, подключённого к сети Интернет.

Среди ключевых проблем малого предпринимательства на рынке мобильной коммерции не решены вопросы повышения эффективности управления процессом взаимодействия участвующих субъектов, формирования набора показателей для оценки эффективности управления малыми предприятиями на рынке мобильной коммерции и многие другие [6]. Для формирования эффективной системы управления организацией малого предпринимательства необходимо разработать новые управленческие решения и механизмы, способствующие упрощению процессов организации предпринимательской деятельности и последующей оценки эффективности, что будет способствовать росту вовлечённости и заинтересованности всех экономических субъектов в использовании средств и технологий мобильной коммерции в жизнедеятельности.

Выводы. Мобильная коммерция (Mobile commerce, M-commerce) является формой современного предпринимательства, инструментом Интернет-предпринимателя, одним из направлений электронного бизнеса в системе электронной экономики. Мобильные устройства выступают современным инструментом организации взаимодействия экономических субъектов рынка мобильной коммерции. Сущность мобильной коммерции как инновационной формы предпринимательской деятельности проявляется в её функциях. В статье представлены двенадцать основных функций мобильной коммерции, в частности: средство коммуникации, средство повышения конкурентоспособности, инструмент роста сектора МСП России, инструмент повышения безопасности платежей, инструмент Интернет-маркетинга и др. На рынке мобильной коммерции функционируют предприниматели особого типа, Интернет-предприниматели, основная коммерческая деятельность которых происходит в среде Интернет и основывается на собственном веб-сайте. Вебсайт современного Интернет-предпринимателя – инструмент, позволяющий донести всю необходимую информацию до потенциальных потребителей. Интернет-компании на рынке мобильной коммерции функционируют в Интернет-среде и имеют следующие особенности: особую структуру затрат и активов, особые этапы организации, инновационность бизнес-процессов. Мобильная коммерция только начинает своё развитие в России, поэтому определение места, роли и потенциала данной формы предпринимательства является актуальным и своевременным.

Список использованных источников

1. Васильева Т.В. Мобильная коммерция как инновационное направление электронной экономики России // Крымский экономический вестник. Украина. – 2013. – № 5(06). Часть 2. – С. 68-70.

2. Васильева Т.В. Мобильная коммерция: прошлое, настоящее, будущее // "Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского". – 2014. – № 3(53). – С. 105-111.

3. Васильева Т.В. Современное состояние и потенциал развития сектора ИКТ как основы Интернет-экономики в России // "Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского". – 2013. – № 4(48). – С. 71-78.

4. Викуленко А.Е. Энтропийное управление инновационной деятельностью организаций как сложных систем на примере энергоёмких производств: монография. – СПб.: Типография изд-ва СПбГТИ(ТУ), 2010. – 171 с.

5. Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С. Эффективность хозяйственных систем в государственной политике // Экономический вектор. – 2018. – № 2(13). – С. 11-20.

6. Исаев А.П., Васильева Т.В. Национальные особенности предпринимательства на рынке мобильной коммерции // Управленческое консультирование. Научно-практический журнал. – 2018. – № 11. – С. 51-58.

7. Исаев А.П., Васильева Т.В. О мерах по регулированию использования цифровых технологий в финансовой сфере // Управленческое консультирование. Научно-практический журнал. – 2018. – № 9(117). – С. 51-58.

8. Макаревич Н. Мобильная коммерция // e-commerce.ru [Электронный ресурс]. URL: http://www.e-commerce.ru/biz_tech/implementation/mcommerce/preamble.html (проверено 22.11.2018).

9. Результаты исследования "Перспективы рынка электронной коммерции в России и за рубежом" // advertology.ru [Электронный ресурс]. URL: http://www.advertology.ru/article115838.htm (проверено 22.11.2018).

10. Табурчак А.П., Табурчак П.П., Севергина А.А. Эффективность внедрения ИТ-инноваций // Экономический вектор. – 2018. – № 1(4). – С. 67-76.

11. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции. Учебник для вузов. – М.: Горячая линия-Телеком, 2008. – 480 с.

12. Data Insight "Мобильная коммерция: маленький экран захватывает большой мир". Материалы исследования, 2011.

13. Maksiyanova T.V. Innovative changes in the Russian economy under the influence of Internet economy formation and development // "World Applied Sciences Journal". – 2012. – № 20(9). – P. 1307-1312.

VI. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА

УДК 336.1

A.S. Budagov, A.M. Kolesnikov

WAYS TO MANAGE RISK OF MORTGAGE LENDING IN MODERN CONDITIONS

The article considers the economic mechanism of the effectiveness of credit risk management in mortgage lending. All types of risks that arise in mortgage lending are analyzed. All stages and methods of minimizing credit risks in a two-tier mortgage system are analyzed. One of the elements limiting the minimization of risks in mortgage lending is considered. The processing of applications for mortgage loans using the method of manual underwriting is shown.

Keywords: mortgage, credit, risks, methods, limits, reserves, financial position, calculated reserve, share, portfolio, underwriting, scoring, insurance.

А.С. Будагов[1], А.М. Колесников[2]

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматриваются вопросы экономического механизма эффективности управления рисками кредитования в условиях ипотечного кредитования. Анализируются все виды рисков, которые возникают при ипотечном кредитовании. Анализируются все этапы и методы минимизации кредитных рисков в двухуровневой системе ипотеки. Рассмотрен один из элементов лимитирования минимизации рисков при ипотечном кредитовании. Показана обработка заявок на ипотечный кредит с использованием метода "ручного" андеррайтинга.

Ключевые слова: ипотека, кредит, риски, методы, лимиты, резервы, финансовое положение, расчётный резерв, доля, портфель, андеррайтинг, скоринг, страхование.

Ипотечное кредитование – один из надёжных и обеспеченных видов кредита, но несмотря на это в современных условиях обнаруживается множество рисков, которые способны создать для банка ситуацию низкой ликвидности активов, а для заёмщика – ситуацию, когда он получит огромную переплату или же вообще потерю приобретённого имущества.

Так, с точки зрения субъектов ипотечного рынка риски можно поделить на три группы: риски заёмщика, риски кредитора и риски инвестора. Отметим, что более всего нас интересуют риски, угрожающие деятельности банков, сулящие негативные эффекты. Мы рассмотрим основные виды рисков при ипотечном кредитовании. Во всех современных российских банках существует практически идентичный взгляд на классификацию рисков. Дадим краткую характеристику основных рисков, возникающих при ипотечном жилищном кредитовании, изучив Рис. 1.

[1] Будагов А.С., заведующий кафедрой, доктор экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург

Budagov A.S., Head of the Department, Doctor of Economics, Associate Professor; St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg

[2] Колесников А.М., профессор кафедры экономики высокотехнологичных производств, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург

Kolesnikov A.M., Professor of the Department of High-Tech Production Economics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg

E-mail: 9843039@mail.ru

Рис. 1 – Виды риска ипотечного жилищного кредитования в двухуровневой системе ипотеки

Кредитный риск в разрезе ипотечного кредитования – возможность невыполнения заёмщиком по некоторым причинам своих обязательств по кредиту, например, наступившая неплатёжеспособность или несвоевременная оплата долга. Отметим, что данный риск для кредитора является наиболее важным с точки зрения его предварительного изучения и опасным с точки зрения возможных последствий.

Риск ликвидности – риск возможного возникновения убытков или неполучения запланированной прибыли, связанный с тем, что кредитная организация неспособна обеспечить выполнение своих обязательств. Риск ликвидности характерен для ситуации, когда банк имеет несбалансированность пассивов и активов по валюте, срокам, суммам, качеству и т.д.

Процентный риск – характерен как для должника, так и для кредитора. Он возникает в результате изменения процентных ставок по разным причинам (например, связанным с экономической ситуацией, неэффективной политикой банка и т.д.) и приводит к недополучению прибыли или возникновению убытков у одной из сторон.

Три вышеописанных риска относятся к финансовой сфере и возникают на первичном рынке [1].

Так как ипотечное кредитование напрямую связано с рынком недвижимости, рассмотрим риски в разрезе операций с недвижимостью.

Риск неисполнения договора купли-продажи – это срыв сделки, сроков сделки, различные судебные иски, смена намерений заёмщика и т.д.

Риск профессиональной ответственности третьих лиц – обстоятельства, возникающие по вине, например, риэлторов, оценщиков и страховщиков.

Также могут возникать риски отказа в регистрации, риск неполучения в собственность приобретённой недвижимости и пр. Данная группа рисков скорее зависит от добросовестного отношения к вопросу субъектов ипотечного кредитования, в отличие от финансовых рисков, которые могут возникать как по вине субъектов, так и в силу сложившейся экономической обстановки в стране.

Ввиду типовой деятельности коммерческих и ипотечных банков, практически у всех из них выработаны аналогичные друг другу способы предотвращения различного рода рисков (Рис. 2).

Рис. 2 – Методы минимизации кредитного риска

Изучим подробнее современные способы минимизации рисков, такие как лимитирование, оценку кредитоспособности заёмщика, диверсификацию, создание резервов на возможные потери по ссудам, страхование залога и хеджирование.

Последовательность управления любым риском заключается в нескольких этапах:

1. Идентификация, т.е. обнаружение кредитного риска.
2. Качественная и количественная оценка риска. На основании методик и технологий расчёта уровня риска выявляются количественные и качественные показатели и причины возникновения риска.
3. Планирование риска.
4. Лимитирование риска.
5. Создание системы устранения риска или поддержания портфеля рисков на запланированном уровне.

Наиболее сложным и важным риском, влияющим на получение прибыли банка, является риск, связанный с невыплатами заёмщика по кредиту. Так, например, кризис 2008 г. произошёл по причине того, что на рынке ипотечного жилищного кредитования в США выдавались некачественные кредиты без должной оценки кредитоспособности заёмщика, а следом последовала целая череда невыплат должниками по кредитам и, можно сказать, крах рынка недвижимости и кризис банковской системы. Поэтому мы будет рассматривать методы минимизации рисков именно с точки зрения кредитного риска.

После того как риск идентифицирован, производится его качественная и количественная оценка. Качественная оценка представляет собой оценку уровня риска в относительном выражении путём составления кредитного рейтинга. Составляется шкала оценки риска для заёмщиков, отдельных кредитов или групп залогов, например, "минимальный риск", "умеренный", "предельный" и "недопустимый". Далее каждой группе присваивается количественная оценка в баллах или процентах и для существенных групп устанавливаются лимиты.

Здесь мы подошли к одному из инструментов минимизации рисков при ипотечном кредитовании – лимитированию.

Лимитирование кредита – способ установления сумм кредита для заёмщиков, учреждений банка по объектам кредитования и видам ссуд на основе кредитного плана, ограничение кредитования клиентов коммерческих банков определёнными объёмными пределами и условиями предоставления кредита [2].

Лимитирование кредитных рисков состоит из нескольких звеньев:

1. Установление структурных лимитов, представляющих собой определённое процентное соотношение кредитов с различным уровнем риска. Задача банка заключается в том, чтобы установить это соотношение так, чтобы не превысить планового предела потерь.
2. Лимитирование кредитных рисков конкретных заёмщиков.
3. Установление лимитов кредитования на различные виды кредитных операций.

Покажем на примере порядок установления структурных лимитов. Допустим, банк имеет такие данные: предел потерь в портфеле 175000; кредитный портфель 2500000;

шкала риска со следующими значениями: низкий уровень риска – 5 %, умеренный – 10 %, высокий – 20 %. Возможные варианты структурных лимитов приведены в Табл. 1 и 2.

Таблица 1 – Вариант 1 применения структурных лимитов

Уровень риска	Сумма кредита, руб.	Предел потерь, руб.	Доля в кредитном портфеле, %
Кредиты с низким риском	1500000	75000	60
Кредиты с умеренным риском	1000000	100000	40
Итого	2500000	175000	100

Таблица 2 – Вариант 2 применения структурных лимитов

Уровень риска	Сумма кредита, руб.	Предел потерь, руб.	Доля в кредитном портфеле, %
Кредиты с низким риском	2200000	110000	88
Кредиты с высоким риском	300000	60000	12
Итого	2500000	170000	100

Если в первом случае банк планирует кредиты с низким уровнем риска (Табл. 1) на сумму 1500000, то уровень риска при этом – 75000, значит остаётся запас предела потерь на сумму 100000, который соответствует кредитам на сумму 1000000 в "умеренной" группе. Получаем 60 % кредитов низкого риска и 40 % кредитов умеренного риска.

В Табл. 2 приведён пример, когда планируются кредиты с высоким уровнем риска на 300000. Здесь запаса предела потерь хватит только на то, чтобы выдать на оставшуюся сумму кредиты с низким уровнем риска. Структурные лимиты здесь – 88 % с низким риском, 12 % с высоким риском.

Из этих двух примеров мы видим, что банк постоянно находится перед дилеммой – выдать больше высокорисковых кредитов и получить на порядок большую прибыль или же застраховать себя от неприятностей и выпустить кредиты менее рискованные, но более надёжные, при этом уступить в количестве прибыли.

Так как уровень риска при кредитовании зависит от множества факторов, например, от субъекта кредитования (физическое лицо или юридическое), от его кредитной истории, от целей кредита, от доходов заёмщика и т.д., то с понятием лимитирования тесно связано и понятие диверсификации.

Диверсификация кредитов – распределение вкладываемых или кредитуемых в экономику денежных капиталов между разными объектами с целью снижения риска потерь и в надежде получить более высокий доход [3].

При проведении диверсификации банкам важно помнить о том, что, распределяя кредиты по различным областям, они должны быть независимы друг от друга как можно больше. Диверсификация так тесно связана с лимитированием оттого, что часто может выглядеть как ограничение на определённую величину кредита, который предоставляется одному клиенту. Важным инструментом диверсификации является разработка новых кредитных продуктов, которые будут ориентироваться на разный контингент, суммы займа, сроки и т.д.

Следующий метод минимизации рисков в банковской деятельности – создание РВПС (резервов на возможные потери по ссудам).

РВПС – специальный резерв, необходимость которого обусловлена кредитными рисками в деятельности банка. Резерв формируется кредитной организацией при обесценении ссуды (ссуд), т.е. при потере ссудной стоимости вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заёмщиком обязательств по ссуде перед кредитной организацией либо существования реальной угрозы такого неисполнения (ненадлежащего исполнения) (далее кредитный риск по ссуде) [4].

При кредитовании всегда имеет место риск неуплаты. Так как банк в момент выдачи кредита не может предугадать дальнейшую ситуацию заёмщика по выплатам долга, он обязан в силу законодательства (Положение ЦБ РФ № 254-П от 26.03.2004 "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности") формировать специальные резервы, которые обеспечивают банку более стабильные условия функционирования без резких колебаний прибылей и убытков, которые, например, могут быть связаны со списаниями потерь по кредитам.

Резервирование проводится по каждой ссуде, если присутствуют индивидуальные признаки обесценения, или по портфелю однородных ссуд.

Для того чтобы сгруппировать ссуды с одинаковыми свойствами, существует классификация с пятью категориями качества ссуды (Табл. 3).

Таблица 3 – Классификация качества ссуд

Финансовое положение	Обслуживание долга		
	Хорошее	Среднее	Неудовлетворительное
Хорошее	Стандартные (I категория качества)	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)
Среднее	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (IV категория качества)
Плохое	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (IV категория качества)	Безнадёжные (V категория качества)

Оценка финансового положения заёмщика происходит на основании положения № 254-П, где оно может быть оценено как "хорошее", "среднее", "плохое", а обслуживание долга клиентом как "хорошее", "среднее", "неудовлетворительное". В зависимости от соотношения данных оценочных характеристик заёмщика каждой ссуде присуждается та или иная категория, которая обуславливает определённые нормы РВПС. В соответствии с Положением № 254-П от 26.03.2004 ставка риска определяется по Табл. 4.

Таблица 4 – Размер ставки риска в зависимости от категории качества ссуды

Категория качества	Наименование	Размер расчётного резерва от суммы основного долга по ссуде, %
I категория (высшая)	Стандартные	0
II категория качества	Нестандартные	От 1 до 20
III категория качества	Сомнительные	От 21 до 50
IV категория качества	Проблемные	От 51 до 100
V категория качества	Безнадёжные	100

В Положении № 254-П от 26.03.2004 предусмотрено два варианта определения минимальной ставки резерва по портфелю однородных ссуд, предоставленных физическим лицам, на усмотрение кредитной организации. Выбранный вариант банк обязан закрепить в своей кредитной политике (Табл. 5).

Таблица 5 – Зависимость минимальной ставки резерва по портфелю однородных ссуд от срока просрочки ссуды

Портфели однородных ссуд	**По ссудам, предоставленным физическим лицам (вариант 1), субъектам малого и среднего предпринимательства**		**По ссудам, предоставленным физическим лицам (вариант 2)**	
	по портфелям обеспеченных ссуд	**по портфелям прочих ссуд**	**по портфелям обеспеченных ссуд**	**по портфелям прочих ссуд**
портфель ссуд без просроченных платежей	0,5%	1%	0,75%	1,5%
портфель ссуд с просроченными платежами от 1 до 30 календарных дней	1,5%	3%		
портфель ссуд с просроченными платежами от 31 до 90 календарных дней	10%	20%	10%	20%
портфель ссуд с просроченными платежами от 91 до 180 календарных дней	35%	50%	35%	50%
портфель ссуд с просроченными платежами свыше 180 календарных дней	75%			

Переходя к методу оценки кредитоспособности заёмщика, отметим, что кредитоспособность в мировой практике выступает одним из основных объектов при определении возможности и форм кредитования в данный конкретной ситуации.

Кредитоспособность может быть связана с множеством свойств и характеристик потенциального заёмщика, например, уровнем его доходов, уже имеющейся недвижимостью, уровнем его моральных качеств, родом занятий и т.д. Данный перечень зависит, прежде всего, от формы кредита, цели и сроков кредитования и уже имеющегося опыта сотрудничества банка с данным клиентом.

Сегодня существует несколько способов определения кредитоспособности заёмщика: скоринг; метод определения платёжеспособности; андеррайтинг. Основные отличия данных моделей мы видим в Табл. 6.

Таблица 6 – Методики определения кредитоспособности заёмщика – физического лица

Показатели	Скоринг	Определение платёжеспособности	Андеррайтинг
Вид кредита	Экспресс-кредитование, Кредитные карты	Кредит на неотложные нужды	Ипотечный кредит
Документы, предоставляемые заёмщиком	Паспорт, заявление, анкета	Паспорт, заявление-анкета, справка о доходах, документы по объекту залога и другие документы по требованию банка	
Время рассмотрения	15-30 минут	1-14 дней	15-30 дней
Подразделения банка, участвующие в анализе клиента	Кредитный инспектор	Кредитный департамент, служба безопасности, юридический департамент	Департаменты: кредитный, службы безопасности, юридический, ценных бумаг, жилищного строительства; оценки недвижимости
Показатели, характеристики	Качественные характеристики	Количественные показатели	Качественные и количественные показатели, оценка недвижимости
Степень автоматизации, %	100	70	60

Далее рассмотрим подробнее метод андеррайтинга, так как именно он связан с минимизацией рисков при ипотечном жилищном кредитовании. Как видно из Табл. 6, андеррайтинг – самый сложный и требующий более всего "усилий" метод. Если при скоринге степень автоматизации достигает 100 %, то здесь только 60 %, что связано с большими суммами, а соответственно и рисками при ипотечном кредитовании. При андеррайтинге вопрос о выдаче или невыдаче кредита уже решает не только кредитный инспектор и служба безопасности – подключается ещё множество служб, например, отдел ценных бумаг, отдел жилищного строительства и отдел оценки недвижимости. Такой подход говорит о том, что ипотечное жилищное кредитование – рискоёмкий сегмент и требует тщательной проверки заёмщика в целях отсечения кредитного риска уже на этапе подачи кредитной заявки.

Андеррайтинг заёмщика – оценка вероятности погашения ипотечного кредита с учётом доходов заёмщика, его кредитной истории, наличия собственных средств для первоначального взноса и с учётом оценки предмета ипотеки [5].

Метод андеррайтинга можно разделить на две разновидности – ручной и автоматизированный. Ручной андеррайтинг предполагает, что решение о выдаче или невыдаче кредита принимается сотрудниками на основе их собственного опыта, изучения документов заёмщика и проверки предоставленных заёмщиком сведений. Автоматизированный андеррайтинг – метод, когда решение по выдаче ипотеки выносится с помощью балльной скоринговой системы, с помощью которой происходит анализ по уже известным характеристикам заёмщика.

Процедура андеррайтинга в современном банке выглядит примерно следующим образом:

1. Сотрудник объясняет заёмщику условия интересующих его продуктов, подсчитывает предварительную сумму кредита, на которую может рассчитывать клиент, предоставляет перечень необходимых документов.

2. Весь комплект документов предоставляется для рассмотрения в банковский отдел андеррайтинга. Андеррайтер проверяет на достоверность полученную от заёмщика информацию (здесь может происходить, например, обращение в службу безопасности банка или обращение напрямую к работодателю заёмщика). Если информация достоверна, андеррайтер, согласно принятым в банке инструкциям, опираясь на собственные знания и опыт, делает предварительный вывод о возможности получения кредита заёмщиком.

3. Окончательное решение по ипотеке выносится уполномоченным сотрудником либо кредитным комитетом банка на основе заключения службы андеррайтинга. Стоит отметить, что большое количество задействованных служб банка часто может выполнять бесполезную работу – информация по клиенту проверяется до окончательного решения по возможности получения кредита, службы выполняют проверку информации также в течение всего времени принятия решения, хотя оно может быть в итоге и отрицательным.

4. После того как решение по кредиту вынесено, о нём узнаёт заёмщик. В случае отрицательного решения заёмщик имеет право узнать причину отказа и получить назад пакет предоставленных ранее документов. Далее решение банка действует в течение определённого срока – заёмщик должен за это время подобрать недвижимость, собрать документы по ней, произвести оценку и заключить договор страхования.

5. После предыдущего этапа банк и заёмщик заключают кредитный договор, затем происходит сделка купли-продажи квартиры и регистрация новых прав собственности в Росреестре. Несмотря на то, что заёмщик становится собственником квартиры, в реестре делается запись о том, что данная недвижимость является залогом в пользу банка.

На Рис. 3 изображена схема обработки заявки методом ручного андеррайтинга.

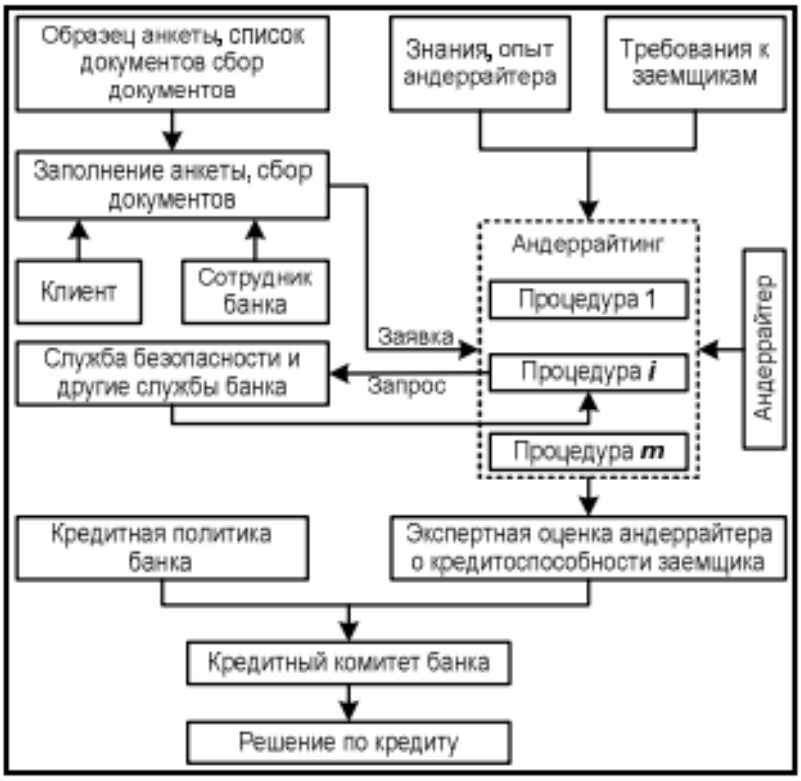


Рис. 3 – Схема обработки заявки с использованием метода "ручного" андеррайтинга

При андеррайтинге банк анализирует следующие группы расходов клиента:

1. Постоянные расходы, возникающие у клиента в связи с приобретением недвижимости: платежи по кредиту; ежегодные страховые платежи; ежегодные платежи по налогу на недвижимость; коммунальные расходы.

2. Разовые расходы, которые могут возникнуть у клиента в связи с приобретением недвижимости: средства, направленные на первоначальный взнос; расходы на оценку, регистрацию и заключение купли-продажи.

3. Постоянные расходы клиента, не связанные с приобретением недвижимости: выплаты по алиментам, выплаты по другим кредитам, налоговые платежи, содержание заёмщиком семьи и пр.

Максимальная сумма кредита рассчитывается исходя из следующих условий:

- постоянные расходы, связанные с квартирой, в пересчёте на месяц не превышают 30-50 % (в зависимости от условий банка) среднемесячного дохода заёмщика (дохода супругов при рассмотрении совокупного дохода семьи);
- постоянные расходы, связанные с квартирой, и другие постоянные расходы в сумме в пересчёте на месяц не превышают ежемесячных доходов заёмщика (доходов супругов);
- размер предоставляемого кредита не превышает 60-90 % от стоимости приобретаемой квартиры (в зависимости от условий банка).

Метод "ручного" андеррайтинга имеет большие преимущества в сравнении с "автоматизированным" – данный способ оценки кредитоспособности, с одной стороны, требует от сотрудников высокой квалификации, опыта и знаний, а с другой стороны, не ограничивает количество факторов, по которым может оцениваться заёмщик, что делает данный метод очень удобным для индивидуальных решений в каждом конкретном случае. Тогда как скоринговый метод требует меньших затрат – временных, финансовых и кадровых, – но данная методика в нашей стране пока не слишком распространена. К причинам такой "неразвитости" можно отнести как относительно небольшой национальный опыт ипотечного кредитования (отсюда – и небольшую базу данных по кредитным сделкам), так и предпочтение индивидуального подхода в связи с самыми высокими рисками в данном виде кредитования.

Следующий метод минимизации кредитного риска при ипотечном кредитовании – ипотечное страхование. Оно предоставляет кредиторам страховую защиту от финансовых потерь, вызванных неуплатой заёмщиком основной суммы долга и процентов по нему – дефолтом заёмщика. Финансовые потери кредитора могут возникнуть, если сумма, которую кредитор выручит от продажи заложенной недвижимости, окажется недостаточной для погашения долга заёмщика по ипотечному кредиту [6].

Ипотечное страхование позволяет кредиторам снизить требования к первоначальному взносу по ипотечным кредитам, повышая тем самым доступность ипотеки. В различных странах первоначальный взнос по ипотечным кредитам понижен при наличии ипотечного страхования до 3,5-5 %. В России в настоящее время он составляет 10 % от стоимости приобретаемой недвижимости.

Ипотечное страхование обеспечивает стабильность, безопасность и устойчивость системы финансирования приобретения жилья, особенно в годы экономических спадов и кризисов, когда падают цены на жильё, снижаются доходы населения и растёт безработица.

В России ипотечное страхование осуществляется через:

- страхование ответственности заёмщика кредита за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита;
- страхование финансовых рисков кредитора.

Ипотечное кредитование отличается от страхования имущества или жизни. Это различие мы видим из Рис. 4.

Ипотечное страхование необходимо только при выдаче ипотечных кредитов, которые несут повышенный риск для кредитора – кредитов с небольшим первоначальным взносом (от 10 %).

Обычно кредиты с небольшим первоначальным взносом необходимы молодым людям, которые ещё не накопили достаточно денег на большой первоначальный взнос по ипотечному кредиту, но при этом имеют стабильный заработок, достаточный, чтобы вносить ежемесячные платежи.

Рис. 4 – Виды страхования, используемые при ипотечной сделке

По статистике западных банков, риск дефолта заёмщика с первоначальным взносом 10 % в 2,5 раза выше риска дефолта по кредиту с первоначальным взносом 30 %. А риск вероятных потерь кредитора по высокорисковым кредитам – в 4 раза выше, чем по кредитам с первоначальным взносом 30 %.

Ипотечное страхование – один из способов управления повышенным кредитным риском. За счёт заключения договора ипотечного страхования и передачи части кредитного риска страховщику, кредитор может, не ухудшая качества своего кредитного портфеля, начать выдачу кредитов с низким первоначальным взносом (в настоящее время в России от 10 %, в других странах от 3,5 %) и установить по ним процентную ставку на уровне кредитов с большим первоначальным взносом (30 %). Заключение договоров ипотечного страхования, таким образом, позволяет повысить доступность ипотеки для граждан России [7].

Список использованных источников

1. Капустина Т.А. Классификация видов риска в сфере жилищной ипотеки // Проблемы региональной экономики. – 2005. – № 18.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003.
3. Диверсификация кредитов: [Электронный ресурс] // Интернет-журнал о финансах Money Times URL: http://www.moneytimes.ru/.
4. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, посудной и приравненной к ней задолженности. Положение ЦБ РФ № 254-П от 26.03.2004.
5. Рощина Я.А. Оптимизация процесса оценки кредитоспособности заёмщиков при ипотечном кредитовании в РФ // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 1.
6. Об ипотечном страховании // Страховая компания АИЖК URL: http://www.insurahml.ru/ru/mortgage_insurance/about/.
7. Еракова А. Распределяем риски. Ипотечное страхование в России // Информационно-правовой портал Гарант URL: http://www.garant./article/483242/.

УДК 338.436

B.A. Karmenov

ABOUT ESTIMATE OF EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF PAYMENT SYSTEMS: AN EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The article is devoted to the issues of methodology for assessing the effectiveness of the development of payment systems. The article presents an algorithm for choosing a strategy for developing systems, a conceptual algorithm for evaluating the effectiveness of system development; reflects the structural features of the payment system of the Republic of Kazakhstan; The analysis of the degree of participation of subjects of economic relations in the process of evaluating the effectiveness of the payment system.

Keywords: system, system development, system development efficiency, strategy, goals, system development objectives, algorithm, payment system, payment system development, goals and objectives of the payment system development, economic efficiency, economic efficiency assessment.

Б.А. Карменов[1]

ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПЛАТЁЖНЫХ СИСТЕМ: НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Статья посвящена вопросам методологии оценки эффективности развития платёжных систем. В статье приведён алгоритм выбора стратегии развития систем, концептуальный алгоритм оценки эффективности развития систем; отражены структурные особенности платёжной системы Республики Казахстан; проведён анализ степени участия субъектов экономических отношений в процессе оценки эффективности платёжной системы.

Ключевые слова: система, развитие системы, эффективность развития системы, стратегия, цели, задачи развития системы, алгоритм, платёжная система, развитие платёжной системы, цели и задачи развития платёжной системы, экономическая эффективность, оценка экономической эффективности.

Каждая социально-экономическая и технико-технологическая система характеризуется множественностью описания: ресурсным, процессным, институционально-структурным, управленческим, результативным. При этом для каждой такой системы важным является понимание вектора и цели её развития, которые реализуются в стратегии развития, которая в итоге и определяет траекторию её развития.

Таким образом, алгоритм выбора стратегии развития системы предполагает необходимость:

- оценки текущего состояния системы;
- оценки степени соответствия системы, её результатов и процессов текущим потребностям;
- оценки степени соответствия системы тенденциям развития аналогичных систем;
- выбора горизонта прогноза;
- оценки соответствия системы прогнозному периоду: по элементам, по процессам, по структуре;
- выбора элементов и процессов: 1) которые обеспечивают стабильность функционирования системы; 2) для которых необходима модернизация; 3) которые должны быть спроектированы и включены в систему;
- выбора и обоснования критериев принятия решения по включению элементов и процессов в программу развития;
- проведения СВОТ-анализа для каждого элемента и процесса и для матрицы их взаимодействия по выбранным критериям;
- определения ожидаемого системного результата с учётом характера системы, что реализуется через совокупность соответствующих показателей.

Таким образом, исследование эффективности экономической системы с позиций её развития основывается на определении цели развития, которая конкретизируется че-

[1] Карменов Б.А., докторант кафедры экономики высокотехнологичных производств, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург
Karmenov B.A., Doctoral student of the Department of High-Tech Production Economics, St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg

рез комплекс задач и соответствующих им результатов. Результаты, в свою очередь, могут быть конкретизированы через один показатель или через их совокупность. Поскольку достижение каждого показателя/результата осуществляется через траекторию развития, то формирование дорожных карт (сетевых графиков), в которых отражены промежуточные результаты, позволяет определять соответствие реального развития ожидаемому и соответственно вносить необходимые коррективы в траекторию (процессы), ожидаемые результаты, показатели, промежуточные и целевые контрольные точки, определённые дорожными картами (сетевыми графиками).

Концептуальный алгоритм оценки эффективности развития включает в себя:

1) оценку эффективности системы на предпроектной стадии, которая определяется в результате анализа функционирования системы;

2) расчётную (прогнозную) оценку эффективности системы в результате реализации проекта развития;

3) оценку фактической эффективности развития системы, которая определяется как сравнение основных показателей функционирования системы до реализации проекта модернизации и после её модернизации.

В целом концептуальный алгоритм оценки эффективности развития системы представим на Рис. 1.

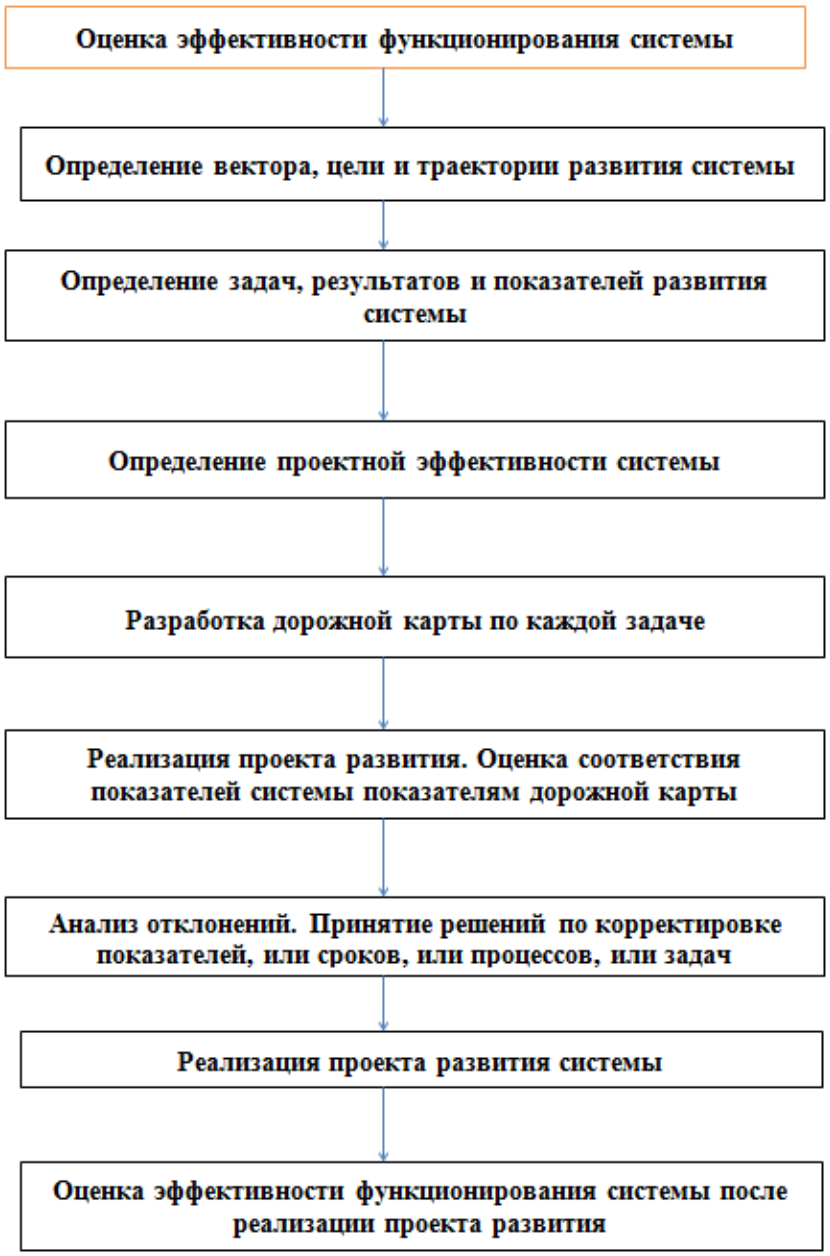


Рис. 1 – Концептуальный алгоритм оценки эффективности развития системы

Уточним особенности этапов проектирования развития системы и реализации проектов её развития.

На этапе проектирования социально-экономических и/или технико-технологических систем определяются затраты и эффекты, что позволяет оптимизировать ресурсное (техническое, технологическое, кадровое) и организационное обеспечение систем в соответствии с заданными критериями эффективности – соотнесения затрат и ожидаемых результатов (эффектов).

Когда система является функционирующей, то оценка её эффективности реализуется на других методологических принципах. Результаты в этом случае оцениваются через финансовые показатели, характеризующие доходность, прибыльность, рентабельность, окупаемость системы, если рассматриваются коммерчески ориентированные системы. Если оценивается эффективность социально ориентированных систем, то результаты конкретизируются через натуральные количественные показатели функционирования системы (количество услуг, количество охваченных людей) и финансовые показатели – затраты (себестоимость), косвенные эффекты, допускающие финансовые оценки.

На этапе выбора траектории развития необходимо объединить эти два подхода, поскольку любое развитие предполагает: 1) инвестиционные вложения; 2) организационные изменения; 3) изменение параметров функционирования на этапе модернизации за счёт коренной реконструкции или приращения потенциала системы. Таким образом, развитие предполагает, как правило, дополнительные затраты, которые должны обеспечить либо новые результаты, либо новое качество.

Но при этом необходимо учитывать, что развитие как процесс является вероятностным по своей сущности. Если функционирование предполагает определённую стабильность в ресурсном и в результативном плане, и, следовательно, определённый, сложившийся уровень эффективности процессов и соответственно системы, то при выборе стратегии развития системы необходимо определять:

1) элементы и процессы, которые модернизируются;
2) элементы и процессы, которые создаются;
3) взаимосвязь и взаимозависимость элементов и процессов, которые остаются в прежнем виде, которые модернизируются, которые создаются;
4) затраты, которые необходимы на реформирование, модернизацию, на адаптирование элементов и процессов друг с другом;
5) эффекты, которые ожидаются в результате модернизации и/или создания новых элементов и процессов;
6) факторы, которые необходимо учитывать при развитии и соответственно риски развития и методы их минимизации.

Применим сформулированные методологические положения оценки эффективности развития применительно к специфике платёжной системы.

Рассмотрим особенности платёжных систем Республики Казахстан с позиций оценки эффективности их развития, в соответствии со структурными особенностями казахстанской национальной платёжной системы, которая, с одной стороны, является частью глобальной платёжной системы, что реализуется через международный сектор национальной платёжной системы, а с другой стороны, включает в себя национальный сектор.

Международный сектор представлен платёжными системами, ориентированными на физических лиц. Национальный сектор включает в себя межбанковскую платёжную систему, обеспечивающую крупные платежи, а также частную клиринговую систему.

В целом в качестве общих показателей, характеризующих эффективность функционирования платёжной системы, на данный момент Центральный Банк Казахстана использует:

- коэффициент беспрерывной работы платёжных систем,
- объём и количество платежей, проводимых в системе межбанковского клиринга.

При этом данные показатели не являются исчерпывающими, и на наш взгляд, не позволяют раскрыть потенциал управления эффективностью платёжной системы, не дают целостной оценки текущего состояния платёжной системы.

При развитии национальной платёжной системы необходимо определить и обосновать основные показатели эффективности развития.

Оценка эффективности платёжной системы основывается на целях и задачах, которые платёжная система реализует в рамках своего функционирования и развития. Основные задачи платёжной системы включают в себя "развитие экономических отноше-

ний", "обеспечение финансовой безопасности", "формирование источников дополнительной ликвидности", "реализацию государственной политики". При этом основной особенностью оценки эффективности функционирования платёжной системы является участие в её функционировании всех потенциально возможных субъектов экономических отношений (государства, юридических лиц, физических лиц), которые должны быть вовлечены в процесс оценки эффективности и выработки рекомендаций.

Вовлечение в национальную платёжную систему всех субъектов экономики сопряжено с её системной значимостью для национальной экономики, а также с целями платёжной системы, которые имеют как коммерческий, так и некоммерческих характер. Непосредственно процесс оценки эффективности:

- должен быть делегирован государственному или общественному институту,
- иметь чётко структурированный процесс и методику,
- базироваться на объективных целях и принципах.

В Табл. 1 отражена экспертная оценка степени участия субъектов экономики в процессе оценки эффективности платёжной системы.

Таблица 1 – Характеристика степени участия субъектов экономических отношений в процессе оценки эффективности платёжной системы

	Государство	Физические лица	Юридические лица
1	2	3	4
Развитие экономических отношений	Н	С	В
Развитие инфраструктуры национальной платёжной системы	С	С	С
Обеспечение финансовой безопасности	В	Н	С
Формирование источников дополнительной ликвидности	Н	Н	В
Реализация государственной политики в сфере ПОД/ФТ	В	Н	С
Разработка механизмов регулирования развития платёжных систем в национальном секторе платёжной системы	В	Н	Н
Повышение ответственности операторов платёжных систем за обеспечение обязательств по платёжным услугам	В	В	В
Оптимизация тарифной политики платёжных систем	В	В	В
Обеспечение использования платёжных инструментов, адекватных международным платёжным инструментам	В	В	В
Обеспечение баланса национальных и глобальных платёжных систем в интересах национальной экономики	В	В	В

Примечание: "В" – высокая степень участия, "С" – средняя степень участия, "Н" – низкая степень участия.

Степень участия зависит от целей и принципов каждого из субъектов экономических отношений. Так, для предпринимательских структур платёжная система является инструментом осуществления текущей деятельности и получения прибыли, для государства платёжная система является элементом развития национальной экономики, регулирования социально-экономических процессов, развивающихся в рамках неё, для домохозяйств платёжная система это, в первую очередь, способ предоставлений на рынок своих временных и трудовых ресурсов, а также потребление товаров и услуг.

Стоит отметить, что тип платёжной системы (при классификации по географии охвата услуг) не оказывает влияния на конечную систему оценки эффективности. Существенная разница между локальными и международными платёжными системами отражается в особенностях и потребностях конечных пользователей, а также непосредственно в ограничениях, связанных с инновациями и нововведениями при осуществлении платежей, в наличии дополнительных ограничений на проведение расчётов за пределами непосредственной локации функционирования платёжной системы, что может также

найти отражение в дополнительных финансовых (комиссия) и временных издержках. При этом основные показатели оценки эффективности, задачи и цели функционирования, стоящие перед платёжной системой, остаются теми же вне зависимости от географического охвата платёжной системы.

Список использованных источников

1. Закон Республики Казахстан "О платежах и платёжных системах" от 26 июля 2016 г. № 11. – YI. – URL: https: www.nationalbank.kz. (дата обращения – 5.11.2018 г.).

2. Официальный сайт Национального банка РК: www.nationalbank.kz.

3. Искендирова С.К., Рахимова Г.А. Анализ расчётно-кассовых операций в банковской системе Республики Казахстан в разрезе платёжных систем // Вестник университета ТУРАН. – 2015. – № 4(68). – С. 122-126.

4. Морозова Е.А., Быстрякова А.Я., Ахмедов Ф.Н. Национальная платёжная система России. Проблемы и перспективы: монография. – М.: Проспект, 2017. – 160 с.

5. Тарасенко О.А., Хоменко Е.Г. Национальная платёжная система Российской Федерации и её элементы: монография. – М.: Проспект, 2017. – 176 с.

6. Платёжные системы РК: Год по новым правилам. Что изменилось на рынке и как развиваются платёжные сервисы [Электронный ресурс] // Капитал. Центр деловой информации. Финансы. 23.20.2017. – URL: https: // capital.kz/finance/63982/.platezhnye-systemy-rk-god-po-novym-pravilam.html (дата обращения – 1 ноября 2018 г.).

7. Савинова Н.Г, Степанова А.Б. Управление рисками в платёжных системах // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 1(123). – С. 65-69.

УДК 338.436

B.A. Karmenov, A.M. Kolesnikov

THE PAYMENT SYSTEMS AND ITS FEATURES AT THE PRESENT STAGE

The article analyzes the role and place of modern payment systems in economic development, taking into account the peculiarities of the subjects of payment relations, the institutional features of payment systems; the factors that influence the nature of modern payment systems are identified.

Keywords: payment system, features of the development of payment systems.

Б.А. Карменов[1], А.М. Колесников[2]

ПЛАТЁЖНЫЕ СИСТЕМЫ И ИХ ОСОБЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье анализируются роль и место современных платёжных систем в экономическом развитии с учётом особенностей субъектов платёжных отношений, институциональных особенностей платёжных систем; определены факторы, которые влияют на характер современных платёжных систем.

Ключевые слова: платёжная система, особенности развития платёжных систем.

На современном этапе развития экономических отношений в период интеграции национальных экономик и формирования глобального финансового и экономического пространства платёжные системы играют уникальную роль и занимают особое место в этих процессах. При этом необходимо отметить, что особая роль и место платёжных систем в современных экономических процессах прослеживается на глобальном, национальном и локальных уровнях.

На национальном уровне эта уникальная роль определяется [1]–[5]:

- во-первых, участниками платёжных отношений, а именно: государством, корпоративным сектором, физическими лицами;
- во-вторых, институциональной структурой национальной платёжной системы;
- в-третьих, факторами, определяющими степень использования платёжных систем;
- в-четвёртых, механизмом их регулирования.

В современных экономиках государство является публичным институтом, на который возложены многочисленные обязанности по реализации основных функций – внешней защиты, обеспечения внутреннего правопорядка и отношений собственности и поддержка социальной стабильности, что определяет необходимость аккумулирования и распределения финансовых ресурсов внутри системы, а, следовательно, формирование национальных платёжных систем, которые обеспечивают интересы государства. По мере развития государства количество платёжных и расчётных операций постоянно увеличивается, что, с одной стороны, определяет необходимость в формировании законодательства, которое обеспечивает интересы государства, а с другой стороны, определяет интерес государства к формированию национальных платёжных систем, которые обеспечивают полноту, прозрачность, надёжность управления огосударствлёнными денежными средствами (Табл. 1).

Закономерные процессы разделения, кооперирования и комбинирования труда определяют специализацию корпораций и соответственно стран на производстве определённых товаров, оказании услуг, выполнении работ. Частный сектор заинтересован в расширении своих рынков ресурсов и сбыта как внутри отдельных регионов и стран, так и межстрановом экономическом пространстве, и, следовательно, в обеспечении качества платежей и расчётов, их ускорении, надёжности. Эта необходимость регулярного пере-

[1] Карменов Б.А., докторант кафедры экономики высокотехнологичных производств, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург

Karmenov B.A., Doctoral student of the Department of High-Tech Production Economics, St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg

[2] Колесников А.М., профессор кафедры экономики высокотехнологичных производств, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург

Kolesnikov A.M., Professor of the Department of High-Tech Production Economics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg

E-mail: 9843039@mail.ru

мещения платёжных документов и соответственно безналичных денежных средств в соответствии с производственными и сбытовыми циклами обусловила формирование межбанковских платёжных систем, а по мере укрупнения банков и развитие внутрибанковских платёжных систем, которые, если филиал (дочерний банк) расположен в другом городе или стране, по существу трансформируются в межбанковские.

Таблица 1 – Матрица взаимодействия государства и субъектов экономики в системе платежей и расчётов

	Доходы государства	Расходы государства
Государственный сектор	БПР	БПР
Коммерческие организации	БПР	БПР
Некоммерческие организации	БПР	БПР
Физические лица	НПР, БПР	НПР, БПР
Зарубежные государства, корпорации, иностранные физические лица	БПР	БПР

Примечание: БПР – безналичные платежи и расчёты; НПР – наличные платежи и расчёты.

В Табл. 2 отражена в матричной форме общая схема использования наличных и безналичных денежных средств. При этом (НД) означает вероятность использования коррупционных схем с использованием наличных денег в системе товарно-денежных отношений.

Таблица 2 – Матрица платежей и расчётов коммерческих и некоммерческих организаций в системе платежей и расчётов

	Доходы организаций	Расходы организаций
Налоги и страховые платежи		БПР
Оплата труда		БПР, НД
Продажа товаров, услуг, выполнение работ	БПР	(НД)
Оплата иных факторов производства		БПР
Банковские кредиты	БПР	БПР, (НД)
Операции на рынке ценных бумаг	БПР	БПР

Примечание: БПР – безналичные платежи и расчёты; НПР – наличные платежи и расчёты; НД – наличные деньги.

По мере повышения финансового потенциала физических лиц и, следовательно, активизации их платёжно-расчётного поведения, с одной стороны, и с другой стороны, развития Интернет-технологий, физические лица в последние десять лет превращаются в активных участников финансовых и товарных рынков на основе использования безналичных денег, что определило появление платёжных систем, операторами которых являются уже не банки, а иные юридические лица. При этом данные платёжные системы по своей сути остаются межбанковскими в силу особенностей регулирования безналичных платежей и расчётов. Следует отметить, что активным фактором в платёжных системах для физических лиц являются миграционные процессы, когда осуществляются межрегиональные и межстрановые переводы от работников-реципиентов членам семей (Табл. 3).

Таблица 3 – Матрица платежей и расчётов физических лиц

	Доходы	Расходы
Зарплата	НД, БД	
Социальные выплаты	БД, НД	
Доходы по банковским вкладам	БД	
Доходы по ценным бумагам	НД, БД	
Налоги		НПР, БПР
Расчёты за товары и услуги		НПР, БПР
Социальная помощь членам семей, иным лицам		НД, БД

Примечание: НД – наличные деньги, БД – безналичные деньги, БПР – безналичные платежи и расчёты; НПР – наличные платежи и расчёты.

Следовательно, мы можем утверждать, что именно посредством платёжных систем государство, корпорации и физические лица реализуют своё право на выполнение своих финансовых обязанностей и обеспечение экономических интересов. При этом по мере увеличения потенциала каждого из субъектов экономики увеличивается соответственно и потенциал национальной платёжной системы, как по объёмам перечисляемых средств, так и по их институциональному разнообразию и структуре.

Институциональные особенности национальных платёжных систем. Многообразие видов платёжных систем обусловлено потребностями экономики в проведении платежей разного типа, способами, учитывающими особенности функционирования субъектов экономических отношений. В соответствии с одним из основополагающих системных принципов, по мере развития системы усложняется её внутренняя структура. Это в полной мере относится к национальным платёжным системам. Так, современные национальные платёжные системы, что в целом и закреплено и в российском, и казахстанском законодательстве, делятся по различным признакам, в том числе на значимые и иные. Важная роль в обеспечении функционирования платёжных систем имеет инфраструктура. Поэтому национальная платёжная система считается более развитой, если предлагает множество платёжных услуг, дифференцированных по секторам экономики, по типам контрагентов, по видам денежных потоков, по инфраструктурному обеспечению и другим критериям. Всевозможные платёжные услуги предопределяют появление разных видов платёжных систем, входящих в национальную платёжную систему [1].

Факторы, определяющие использование платёжных систем. Основные факторы, которые определяют степень использования платёжных систем, обуславливаются: уровнем экономического развития страны; степенью её автаркии или включения в международные экономические и культурные отношения; финансовым потенциалом и мобильностью населения.

В соответствие с интересами и потенциалом субъектов национальной экономики уровень использования платёжных систем может существенно различаться. Так, в международных расчётах использование платёжных систем является по существу обязательным для юридических лиц. Активно используют международные платёжные системы и физические лица:

- при выезде за рубеж, поскольку они предоставляют ряд дополнительных платёжных возможностей, по сравнению с наличными денежными средствами;
- в системе Интернет-торговли и в исполнении соответствующих Интернет-платежей;
- по операциям на рынке ФОРЕКС и на рынке ценных бумаг.

Важной особенностью, которая определяет роль и место платёжных систем в экономике страны, является система *государственного регулирования и надзора.*

Если платёжная система связана с обеспечением движения бюджетных потоков, то соответственно, правила её функционирования определяются национальным законодательством, и обязанности по обеспечению её надёжности возложены на правительство в лице министерства финансов и национального банка. Что касается платёжных систем, обслуживающих интересы частного сектора экономики, то проведённый анализ публикаций по этой проблеме позволил определить следующие общие тенденции и закономерности.

Во-первых, на протяжении последних десятилетий платёжная система развивается совместно с механизмом государственного регулирования, который в итоге предопределяет особенности её функционирования. Так, анализ европейского опыта указывает, что регулятор в лице Европейского Центрального Банка (ЕЦБ) выступает в качестве ведущего надзорного органа для наднациональных систем (системы TARGET и Euro1), а также в качестве партнёра по надзору за системами вне пределов еврозоны. При этом национальные центральные банки осуществляют надзор за платёжными и расчётными системами своих стран. Осуществление надзора за трансграничными платёжными системами предполагает определение центрального банка, выступающего в качестве "ведущего надзорного органа". Например, для системы SWIFT таковым является национальный банк Бельгии, для систем расчётов по валютным сделкам CLS – Федеральный резервный банк Нью-Йорка и другие центральные банки по месту нахождения расчётных банков системы по соответствующим валютам. [3].

Поскольку каждое предприятие может быть одновременно участником платёжной системы на локальном (региональном) уровне, на национальном и на международном, интерес представляет система локального регулирования платёжных систем в Евросоюзе, где каждая страна выступает локальным участником общей платёжной системы, а

национальные центральные банки существенно ограничены в своих правах. На примере опыта Германии как основной национальной экономики Европейского союза по регулированию платёжной системы страны, видно, что Бундесбанк – Национальный банк Германии выполняет основную роль в развитии локальной платёжной системы, что реализуется путём внедрения и разработки регламентов и положений, направленных на контроль за эффективностью денежных расчётов. Одним из полномочий Национального Банка Германии также является контроль и регулирование *клиринговой* деятельности за счёт проведения расчётов через собственные корсчета, открытые в основных банках страны.

С учётом особенностей национальной банковской системы США важен опыт этой страны с позиций исследования и определения векторов развития платёжных системы в целом и их регулирования. Регулирование платёжной деятельности в США осуществляется регулирующим органом – Федеральной Резервной службой (ФРС США) и комитетами, входящими в неё, в частности, Федеральным комитетом по операциям на открытом рынке (FOMC), Потребительским консультативным советом (Consumer Advisory Council), которые оказывают прямое или косвенное влияние на осуществление платёжных операций в рамках национальной экономики, на развитие электронных механизмов осуществления платежей. Так, в рамках американской экономики основной платёжной системой, посредством которой осуществляются электронные платежи, является система Fedwire (Federal Reserve Wire Network), которая непосредственно регулируется Федеральными резервными банками (12 банков, входящих в структуру ФРС США). В рамках развития системы Fedwire ФРС США формирует и проводит политику автоматизации, унификации и стандартизации услуг, инструментов и программного обеспечения. При этом в рамках Fedwire остаётся возможность для учёта специфики и особенностей каждого регионального банка, специфики региональных банковских систем, что достигается за счёт возможности несущественной модификации учётной политики, на том уровне, который не вносит изменения в процессы учёта ФРС США.

Необходимо отметить, что опыт и практика регулирования и надзора за платёжными системами в рамках как российской, так и казахстанской национальной экономики базируется на двухуровневой банковской системе. При этом закономерности и тенденции, наблюдаемые в рамках российской и казахстанской банковских систем, не имеют существенных расхождений с европейской или американской банковскими платёжными системами, что указывает на единство принципов и методов государственного регулирования национальных платёжных систем.

Это определяется, прежде всего, необходимостью состыковки национальных платёжных систем с целью обеспечения бесперебойности платежей и расчётов, с одной стороны, а с другой стороны, тем, что разработка национальных методологических систем формирования банковской деятельности в странах бывшего СССР осуществлялась при активном и непосредственном участии европейских и американских консультантов.

Единство регулирования является определяющим фактором, позволяющим адаптировать и применять межбанковские и внебанковские механизмы в рамках любой открытой национальной экономики, имеющей аналогичные принципы и методы регулирования, формировать и трансформировать национальную платёжную систему в транснациональную.

Список использованных источников

1. Дубова С.Е., Обаева А.С. Платёжные системы: учеб. пособие. – М.: МЦНИП, 2015. – 510 с.

2. Гаджиева С.М. Национальная система платёжных карт: текущее состояние и перспективы развития / Munich Personal RePEc Archive. – URL: http://mpra. ub.uni-muenchen.de/65083 (дата обращения – 5.11.2018).

3. Криворучко С.В., Лопатин В.А. Национальная платёжная система: структура, технологии, регулирование. Международный опыт, российская практика. – М.: КНОРУС, ЦИПСиР, 2013. – 456 с.

4. Ольховский В.А., Галимова Г.А. Роль платёжно-расчётных систем в обеспечении стабильности и развития рынка финансовых услуг // Фундаментальные науки. – 2014. – № 9. – С. 1579-1584.

5. Платёжные и расчётные системы. Журнал Банка России. – 2016. – № 50. – С. 6-92.

УДК 336

S.V. Savonin, V.S. Lukin, L.V. Kostyuk

MODERN PROBLEMS OF BANK DEPOSITS

The article deals with topical issues related to the problems of preservation and enhancement of capital in the conditions of growing inflation. The advantages and disadvantages of Bank deposits are analyzed. The maximum level of base rates depending on the term of placement of funds is revealed. Recommendations on the most effective opening of Bank deposits are given. Proposed and justified the calculations of real income is adjusted for inflation.

Keywords: capital multiplication, Bank Deposit, simple interest, compound interest, capitalization, inflation, "erosion of capital".

С.В.Савонин[1], В.С. Лукин[2], Л.В. Костюк[3]

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ

В статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с проблемами сохранения и приумножения капитала в условиях растущей инфляции. Проанализированы достоинства и недостатки банковских вкладов. Выявлен максимальный уровень базовых ставок в зависимости от срока размещения денежных средств. Даны рекомендации по наиболее эффективному открытию банковских вкладов. Предложены и обоснованы расчёты реального дохода с учётом инфляции.

Ключевые слова: приумножение капитала, банковский вклад, простые проценты, сложные проценты, капитализация, инфляция, "эрозия капитала".

В наше время практически всех беспокоит вопрос о том, как создать и сохранить свой капитал, который смог бы обеспечить не только достойное существование в настоящем, но и способность инвестировать в будущее. При этом основной вопрос заключается в том, чтобы минимизировать возможные риски, связанные с потерей или уменьшением капитала.

На сегодняшний день рынок предлагает следующие основные инструменты для сохранения и приумножения капитала:

- банковские вклады (депозиты);
- инвестиции;
- золото;
- валюта;
- ценные бумаги;
- объекты недвижимости и т.д.

Объём денежной массы за последние годы показывает устойчивую тенденцию к увеличению. Так, если в 2005 г. общий объём денежных средств составлял немногим более 4300 млрд руб., то на начало 2018 г. этот показатель составлял уже порядка 42400 млрд руб. (Рис. 1). При этом, по данным ЦБ РФ, на начало 2018 г. вне банковской системы, т.е. на руках у населения, обращалось порядка 8500 млрд руб. или 6 % от общей денежной массы (Рис. 2).

[1] Савонин С.В., доцент кафедры химической энергетики, кандидат технических наук; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Savonin S.V., Associate Professor of the Department of Chemical Power Engineering, PhD in Technical Sciences; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

[2] Лукин В.С., финансовый консультант ООО "Капитал Лайф Страхование Жизни", г. Москва

Lukin V.S., Financial consultant of Capital Life Insurance (Limited Liability Company), Moscow

[3] Костюк Л.В., доцент кафедры управления персоналом и рекламы, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Kostyuk L.V., Associate Professor of the Department of Personnel Management and Advertising, PhD in Economics; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

E-mail: l-kostuk@yandex.ru

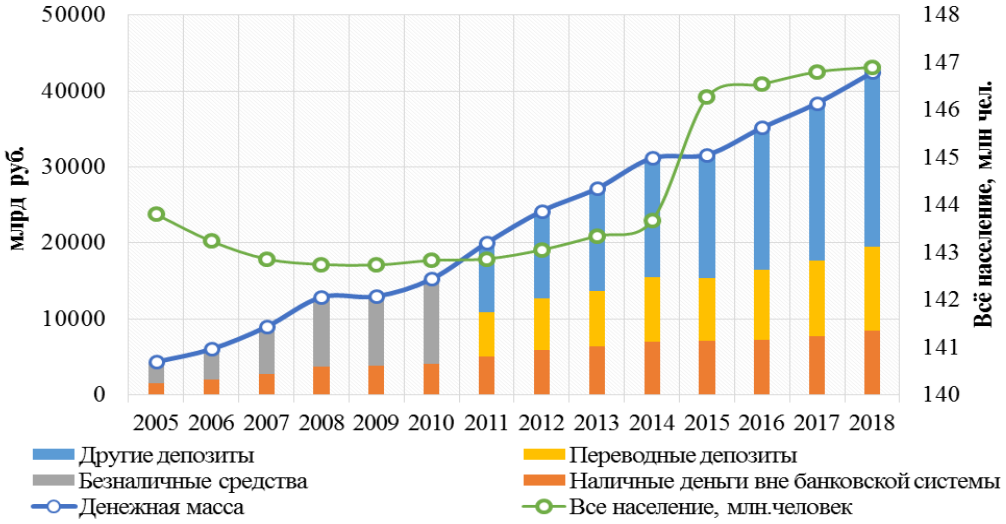


Рис. 1 – Динамика денежной массы (М2) в 2005–2018 гг. на начало года (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin31.docx)

Рис. 2 – Структура денежной массы на 01.08.18 г. (млрд руб., %) http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ms

Данный вид инвестирования наиболее известен и пользуется вполне заслуженной популярностью. К основным достоинствам банковских вкладов относятся:

– относительная прозрачность начисления процентов по вкладу и, как следствие, возможность заранее оценить полученный доход;

– возможность размещения банковских вкладов на срок от месяца до нескольких лет, а также возможность в любое время расторгнуть договор в одностороннем порядке (если иное не предусмотрено соглашением между банком и вкладчиком);

– банковские вклады застрахованы, т.е. имеется возможность получения денежных средств в рамках системы АСФ.

К основным недостаткам банковских вкладов относятся невысокие процентные ставки по вкладам.

Общее количество денежных средств организаций, банковских депозитов (вкладов) юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте приведено на Рис. 3.

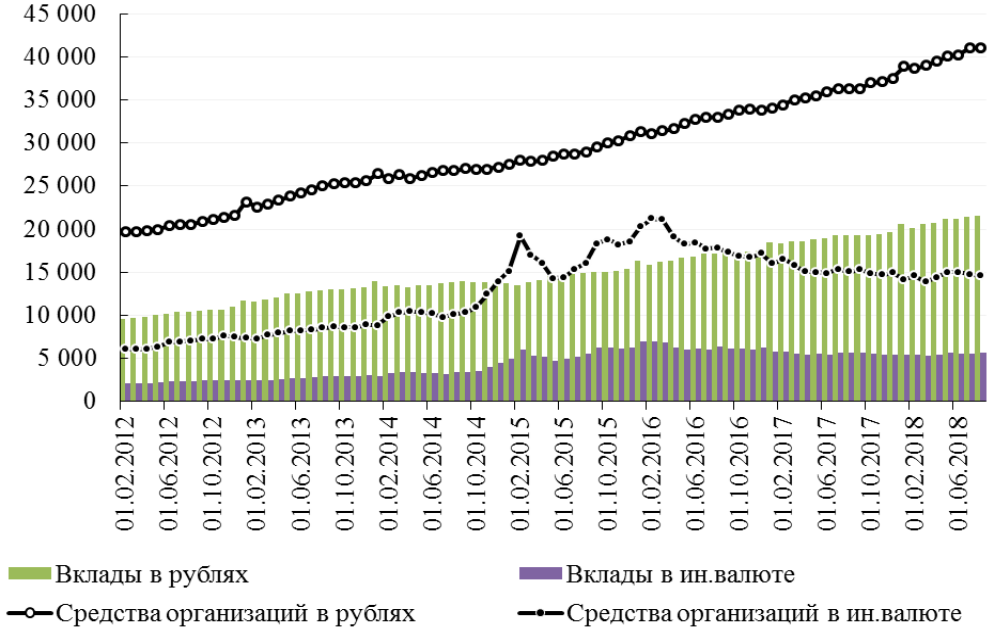


Рис. 3 – Средства организаций, банковские депозиты (вклады) юридических и физических лиц в рублях, иностранной валюте (млрд руб.)

Базовый уровень доходности вкладов, по данным ЦБ РФ, на сентябрь 2018 г. приведён в Табл. 1.

Таблица 1 – Базовый уровень доходности вкладов, по данным ЦБ РФ (сентябрь 2018 г.)

До востребования[1]	На срок до 90 дней	На срок от 91 до 180 дней	На срок от 181 дня до 1 года	На срок свыше 1 года
По договорам с физическими лицами в российских рублях (в процентах)				
5,829	6,660	6,992	7,062	7,442
По договорам с физическими лицами в долларах США (в процентах)				
0,854	2,030	2,003	2,764	3,402
По договорам с физическими лицами в евро (в процентах)				
0,016	0,358	0,421	0,605	0,624

Как видно и приведённых данных, максимальный уровень базовых ставок наблюдается при размещении денежных средств на срок более 1 года.

Разница в уровне процентных ставок по вкладам в целом по Российской Федерации и по 30 крупнейшим банкам приведена на Рис. 4 и Рис. 5.

[1] Базовый уровень доходности по вкладам "до востребования" определён с учётом договоров банковского счёта.

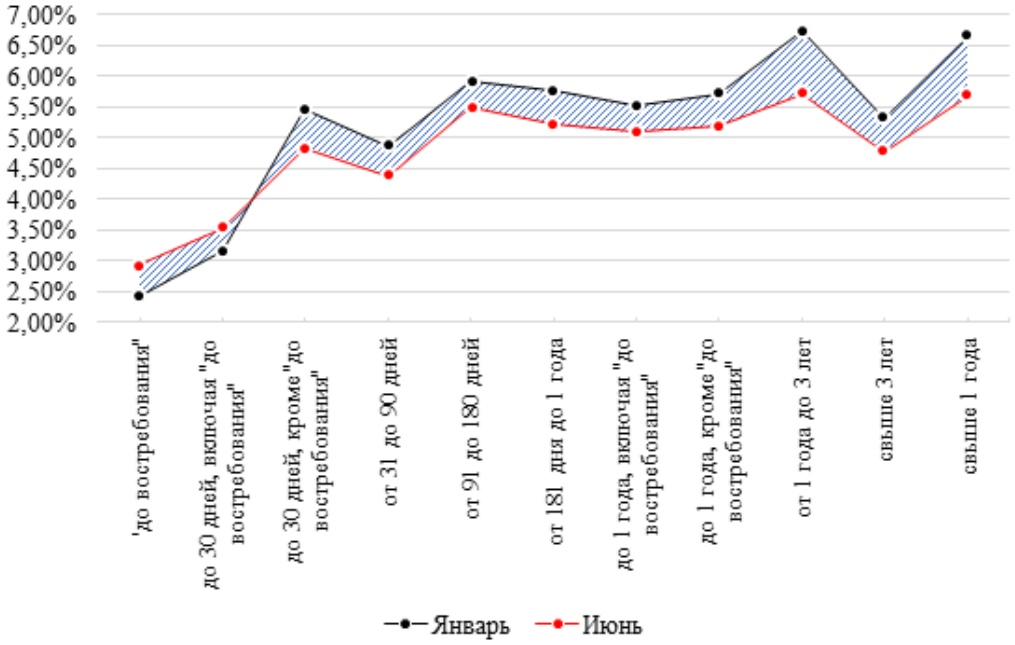


Рис. 4 – Средневзвешенные процентные ставки по привлечённым кредитными организациями вкладам (депозитам) (в целом по Российской Федерации)[1]

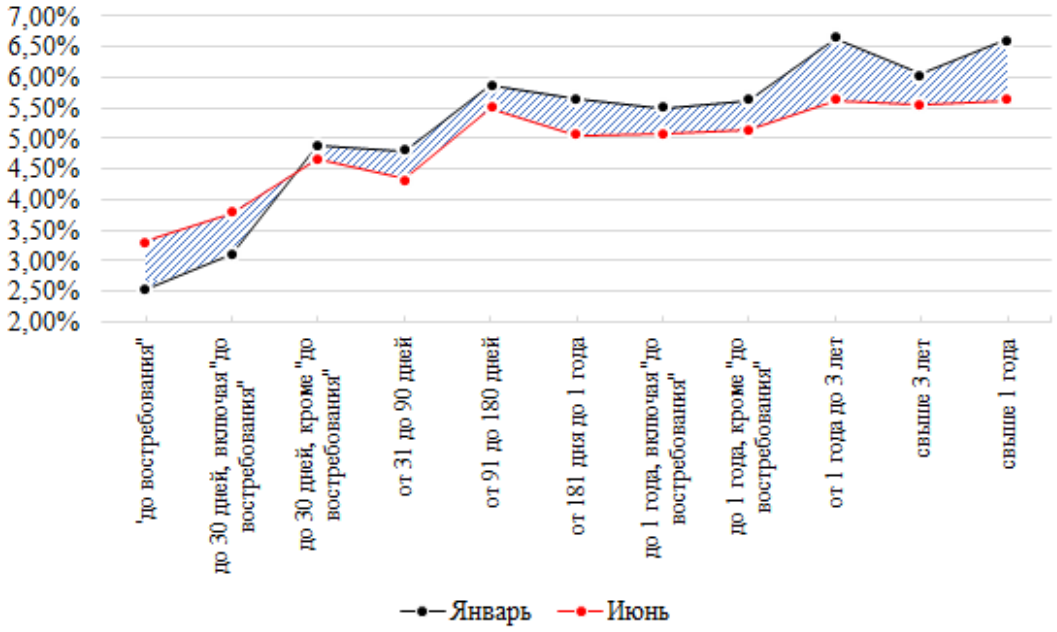


Рис. 5 – Средневзвешенные процентные ставки по привлечённым кредитными организациями вкладам (депозитам) физических лиц в рублях (по 30 крупнейшим банкам)[2]

Объёмы денежных средств, находящихся на банковских вкладах физических лиц приведены на Рис. 6.

[1] Расчёт осуществлён на основе значений максимальных процентных ставок по вкладам, рассчитанных банками, привлёкшими в совокупности две трети общего объёма вкладов населения в банках России по состоянию на 1 августа 2018 г.

[2] Расчёт осуществлён на основе значений максимальных процентных ставок по вкладам, рассчитанных банками, привлёкшими в совокупности две трети общего объёма вкладов населения в банках России по состояния на 1 августа 2018 г.

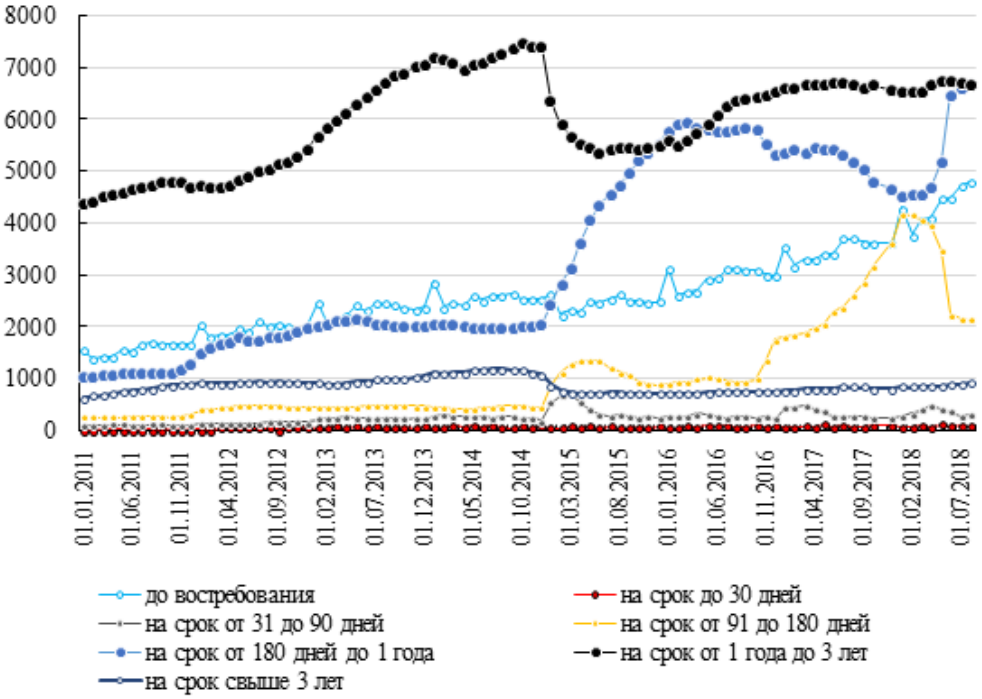


Рис. 6 – Вклады (депозиты) физических лиц в рублях (млрд руб.)

Как видно из Рис. 7, наибольшее количество денежной массы обращается во вкладах от 180 дней до 1 года (30,85 %) и от 1 года до трёх лет (30,97 %). Для вкладов данной категории банками предлагаются достаточно высокие проценты. В последнее время набирают популярность вклады "до востребования" (22,22 %), несмотря на традиционно низкий процент. Вклады на срок выше 3 лет (4,3 %), от 91 до 180 дней (9,91 %), а также от 31 до 90 дней (1,4 %) пользуются традиционно невысокой популярностью.

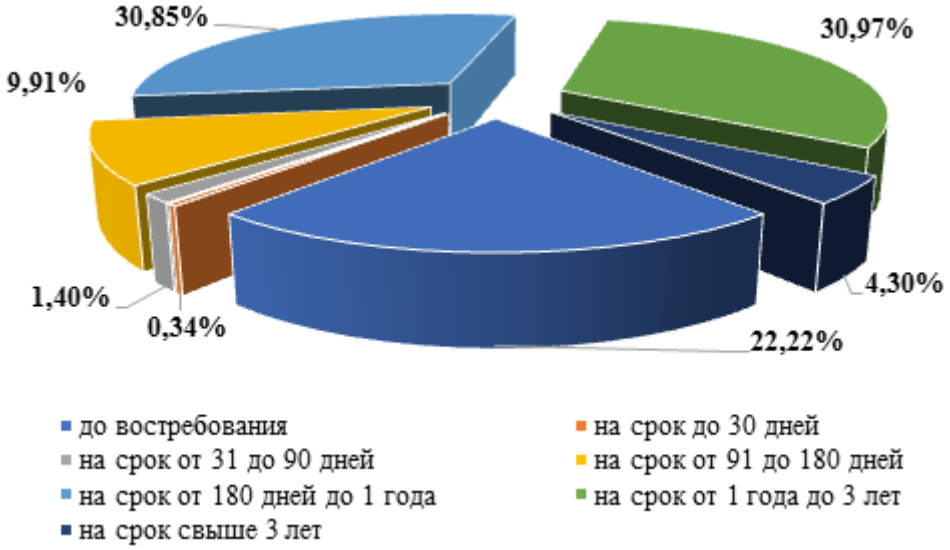


Рис. 7 – Вклады (депозиты) физических лиц в рублях, 01.08.2018

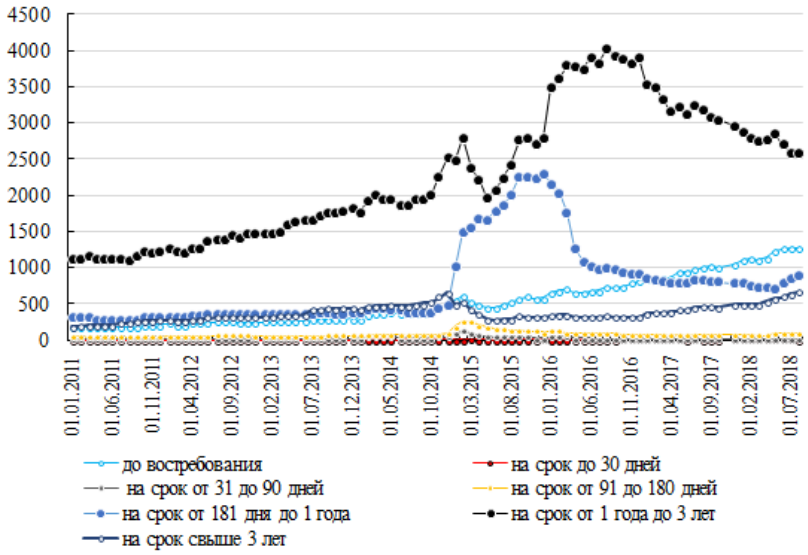


Рис. 8 – Вклады (депозиты) физических лиц в иностранной валюте, млрд руб.

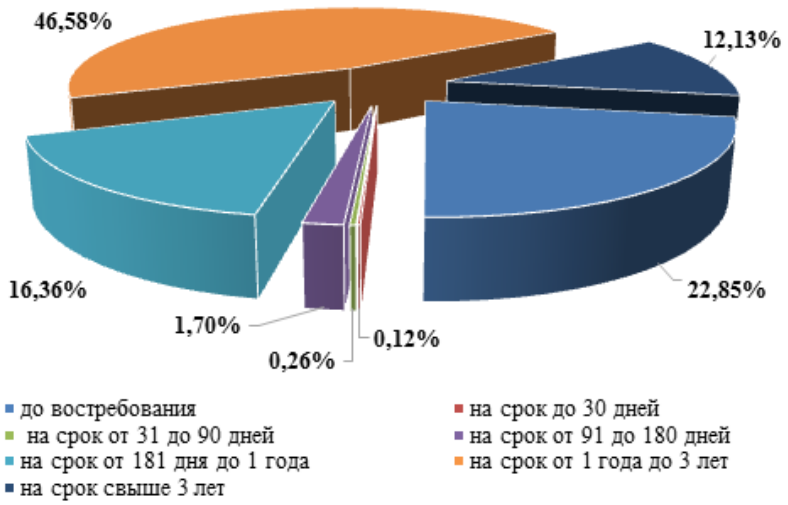


Рис. 9 – Вклады (депозиты) физических лиц в иностранной валюте, 01.08.2018

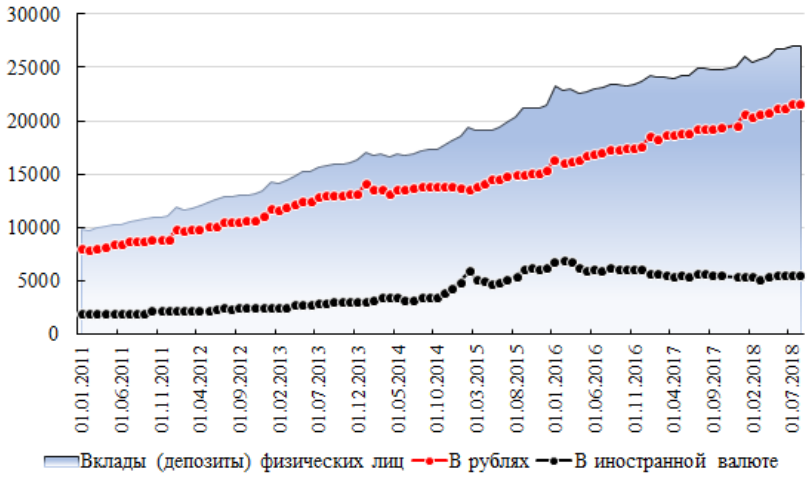


Рис. 10 – Вклады (депозиты) физических лиц в рублях и иностранной валюте, млрд руб.

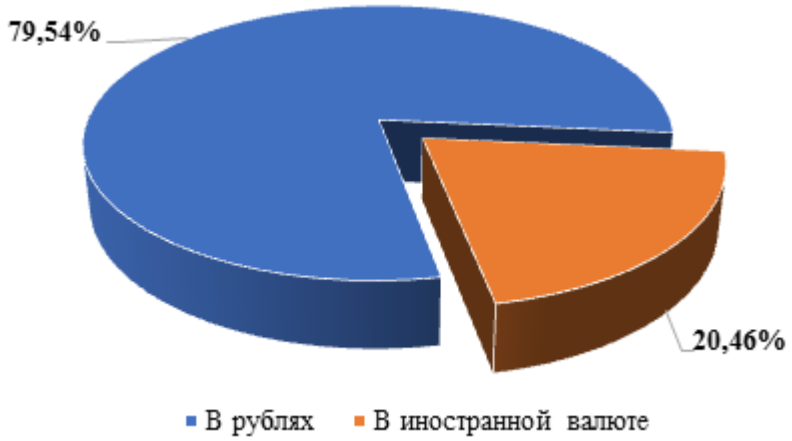


Рис. 11 – Процентное соотношение вкладов в рублях и иностранной валюте

На что следует обращать внимание при открытии банковского вклада, кроме надёжности самого банка? Прежде всего, на доходность вклада, т.е. на условия начисления процентов по вкладу.

Как известно, проценты бывают простые и сложные. В отличие от простых, сложные проценты присоединяются к основной сумме вклада (капитализация процентов). В случае простого процента весь доход по вкладу выплачивается, как правило, в конце срока договора. В случае процентов с капитализацией – в конце или начале периода (как правило, месяца).

Простые проценты используются в основном в финансовых операциях со сроком проведения менее 1 года. При этом суммой, относительно которой будет рассчитываться доход, будет являться первоначальная (исходная) сумма.

Сложные проценты применяются, как правило, в долгосрочных операциях со сроком проведения более 1 года. При этом сумма, относительно которой будет рассчитываться потенциальный доход, будет являться переменной величиной, т.е. будет включать в себя исходную сумму и сумму накопленных процентов.

Рассчитать потенциальный доход при постоянной ставке в течение всего срока действия договора можно по формуле:

$$S_{пп} = P \cdot \left(1 + \frac{n}{N_г} \cdot i\right), \quad (1)$$

где P – сумма денежных средств на счёте при заключении договора; n – число дней, на которые заключён договор (необходимо учитывать дату заключения и дату окончания срока договора); $N_г$ – число дней в году; i – годовая процентная ставка.

В случае начисления банком процентов, сумму выплат можно определить по формуле:

$$S_{вп} = \frac{P \cdot i \cdot N_д}{N_г}, \quad (2)$$

где: $S_{вп}$ – сумма процентов по вкладу; P – сумма денежных средств на счёте при заключении договора; i – годовая процентная ставка, представленная в виде десятичной дроби; $N_д$ – количество дней, за которые банк начислит проценты; $N_г$ – число дней в году ($N_г$ = 365 или 366).

В случае если ставка является переменной величиной, расчёт ведут по следующей формуле:

$$S_{пв} = P \cdot (1 + k_1 \cdot i_1 + k_2 \cdot i_2 + \cdots + k_m \cdot i_m) = P \cdot (1 + \sum_{t=1}^{m} k_m \cdot i_m), \quad (3)$$

где k_m – период времени до изменения ставки; i_m – процентная ставка, действующая в определённый период времени.

В случае если процентная ставка меняется через равные периоды, расчёт проводят по формуле:

$$S_{пр} = P \cdot (1 + k \sum_{t=1}^{m} i_m), \quad (4)$$

В случае сложных процентов (т.е. с капитализацией) расчёты ведутся по формулам 5 и 6. Формула (6) применяется при наращении процентов "*n*" раз в году.

$$S_{сп} = P \cdot \left(1 + \frac{i \cdot k}{N_г \cdot 100\%}\right)^N, \quad (5)$$

где: *P* – сумма денежных средств на счёте при заключении договора; *i* – годовая процентная ставка; *k* – число дней в периоде, через который начисляется доход; $N_г$ – число дней в году; *N* – число капитализаций дохода в течение всего срока вклада.

$$S_{сп} = P \cdot \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{n \cdot m}, \quad (6)$$

где: *P* – сумма денежных средств на счёте при заключении договора; *i* – годовая процентная ставка, выраженная десятичной дробью; *m* – число расчётных периодов начисления процентов в году; *n* – срок финансовой операции в годах.

В случае пополнения вклада одинаковыми платежами ежемесячно расчёты можно провести по формуле:

$$S = \frac{P \cdot \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{n \cdot m} \left(1 + \frac{i}{m}\right) - P \cdot \left(1 + \frac{i}{m}\right)}{\frac{i}{m}}, \quad (7)$$

где: *P* – сумма денежных средств на счёте при заключении договора; *i* – годовая процентная ставка, выраженная десятичной дробью; *m* – число расчётных периодов начисления процентов в году.

Наращение по сложной процентной ставке при дробном числе лет может производиться двумя методами: точным и смешанным.

Точный метод. Формула наращения сложных процентов, выведенная для целых положительных *n*, может применяться и для нецелых *n* = *t*/*Y*.

$$\boldsymbol{FV} = \boldsymbol{PV}(1 + i)^{t/Y}, \quad (8)$$

Смешанный метод. Смешанный метод (смешанная схема) начисления процентов – это такой метод, который предусматривает использование на разных временных интервалах различных схем начисления процентов. Такой метод позволяет комбинировать простые и сложные проценты с целью получения наибольшего эффекта. Формула наращения при этом имеет вид:

$$\boldsymbol{FV} = \boldsymbol{PV}(\mathbf{1} + \boldsymbol{i})^{\boldsymbol{a}} * (1 + bi), \quad (9)$$

где *a* – целое число лет; *b* – дробная часть года.

Эту формулу, как правило, используют в реальной банковской практике для финансовых вычислений.

Расчёт эффективной процентной ставки можно выполнить по формуле:

$$i_{эфф} = \left(1 + \frac{i}{m}\right)^m - 1, \quad (10)$$

где *i* – номинальная процентная ставка, *m* – число расчётных периодов начисления процентов.

Под эффективной процентной ставкой понимается размер процентной ставки при начислении процентов раз в год, который даёт такую же наращённую сумму, как и номинальная процентная ставка со своим периодом начисления. Приведение номинальных ставок банков, с учётом периодов начисления, к эффективной ставке позволяет сравнивать их между собой.

Пример эффективной процентной ставки по отношению к вкладу с номинальной процентной ставкой 6 % приведён ниже.

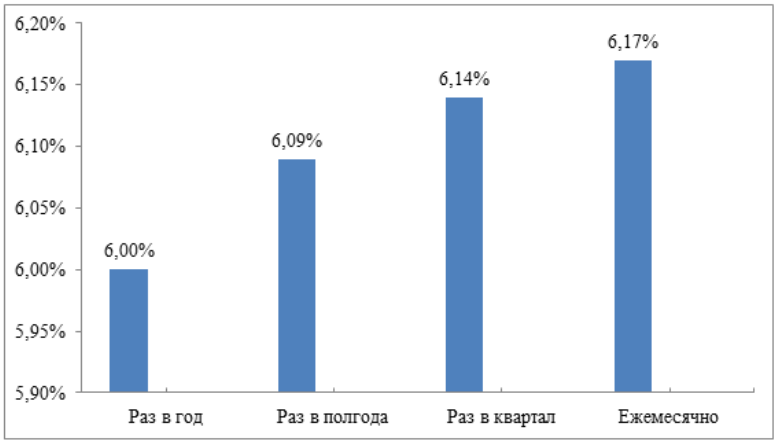


Рис. 12 – Размер эффективной ставки в зависимости от капитализации

Из данной диаграммы можно сделать вывод о том, что чем чаще происходит капитализация вклада, тем выше эффективная ставка и, как следствие, потенциальный доход. В соответствии с этим, следует отдавать предпочтение банковским вкладам с ежемесячной капитализацией при одинаковой начальной базовой ставке. В ряде случаев, банки предлагают более низкую ставку процентов для вкладов с капитализацией. При этом возможны ситуации, когда вклад с простым процентом будет более выгоден на коротких интервалах, чем вклад с капитализацией процентов, особенно полугодовых или годовых.

Для наглядности рассмотрим такую ситуацию. Пусть денежные средства в размере 1000000 руб. Необходимо определить номинальную доходность банковского вклада при сроках договора от 1 до 10 лет. Процент по вкладу на момент заключения договора составляет 6 %. Изменение процентной ставки для плавающего процента 0,25 (раз в год). Периодические ежемесячные взносы по вкладу с пополнением – 10000 руб.

Результаты расчёта представлены на Рис. 13.

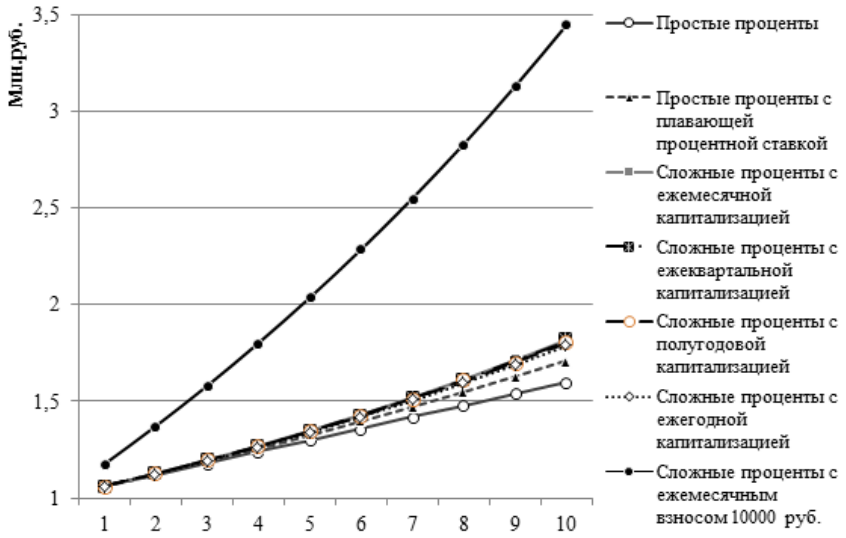


Рис. 13 – Зависимость номинального дохода по банковским вкладам с различными условиями начисления процентов

Исходя из специфики сложных и простых процентов видно, что сложные проценты лучше работают на долгосрочных вкладах со сроком от трёх лет и более.

Вместе с тем, при размещении банковских вкладов необходимо учитывать не номинальный доход по вкладу, а реальный доход, т.е. доход с учётом налогов и инфляции. Как правило, налог необходимо учитывать при величине ставки по банковскому вкладу, превышающей 5 процентных пунктов.

Для расчёта реальной доходности можно использовать уравнение Фишера (http://activeinvestor.pro/kak-schitat-realnuyu-dohodnost-s-uchetom-inflyatsii/):

$$S_{рд} = \frac{1+i}{1+I} - 1, \quad (11)$$

где $S_{рд}$ – реальная доходность; i – номинальная ставка доходности; I – уровень инфляции.

В ряде случаев (вклад с капитализацией) вместо номинальной ставки i применяют эффективную ставку $i_{эфф}$, которую можно рассчитать по формуле 10.

В случае простого процента реальный доход с учётом инфляции можно определить по формуле:

$$S_{рд} = P \cdot \frac{1+n \cdot i}{(1+I)^n}, \quad (12)$$

где n – срок вклада, годы; i – годовая процентная ставка, в долях; I – уровень инфляции (средний годовой темп инфляции).

Если наращение производится по сложным процентам – по формуле:

$$S_{рд} = P \cdot \left(\frac{1+i}{1+I}\right)^n, \quad (13)$$

При сравнении годовой ставки процента по вкладу и среднего годового темпа инфляции возможны три случая:

– $i > I$, тогда $S_{рд} > P$, т.е. только часть наращённой суммы денег "поглощается" инфляцией. Это наиболее оптимальный результат. Темпы наращения денег по ставке процента опередили темп их обесценивания, в связи с этим, первоначальная сумма денег сохранила свою покупательную способность, и даже был получен некоторый прирост денег по вкладу;

– $i = I$, тогда $S_{рд} = P$, т.е. всё наращение по вкладу "поглощено" инфляцией. Роста реальной суммы нет. Ставка процента по вкладу позволила лишь сохранить покупательную способность первоначальной суммы вклада.

– $i < I$, тогда $S_{рд} < P$, т.е. инфляция "поглотила" всё наращение и даже часть первоначальной суммы денег, размещённой на вкладе (так называемая "эрозия капитала". Вклад оказался убыточен.

В ряде случаев используют формулу И. Фишера для определения реального процента:

$$i_p = i \cdot (1+I) + I, \quad (14)$$

Оценить свой реальный доход можно и через индекс инфляции, который показывает, во сколько раз выросли цены за определённый период:

$$\boldsymbol{I = (1+I)^{n \cdot m}}, \quad (15)$$

где I – месячный уровень инфляции; m – число расчётных периодов начисления процентов в году; n – срок вклада, лет.

Зная номинальную сумму и индекс инфляции можно определить доход с учётом инфляции, т.е. реальный доход.

$$S_{рд} = \frac{S}{I}, \quad (16)$$

Для вышеприведённого выше примера рассчитаем реальную сумму дохода при различных условиях открытия вклада (простой процент, вклад с капитализацией). Уровень инфляции согласно данным ЦБ РФ составляет на август 2018 г. 3,1 % (цель инфляции ЦБ РФ – 4 %). Для расчётов используем формулы 10 и 11. Результаты расчёта приведены на Рис. 14 и Рис. 15.

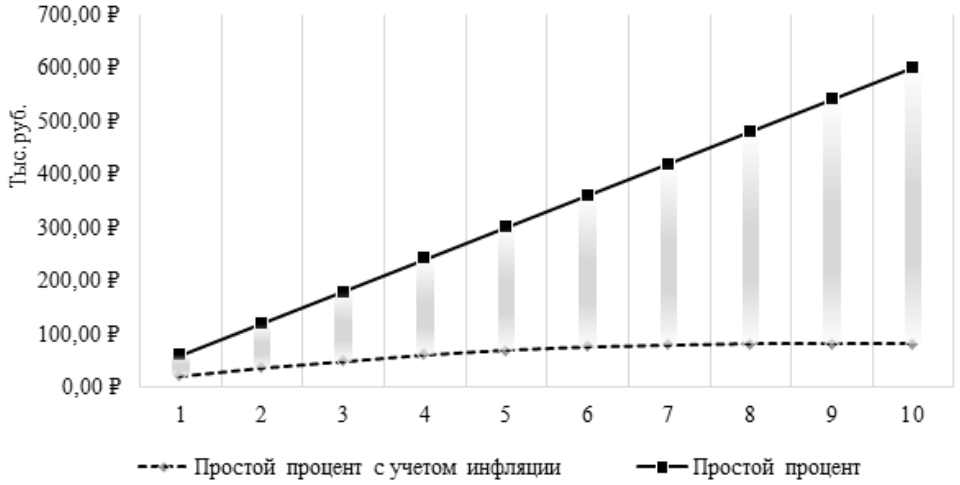


Рис. 14 –Реальный доход физического лица при размещении вклада под простой процент

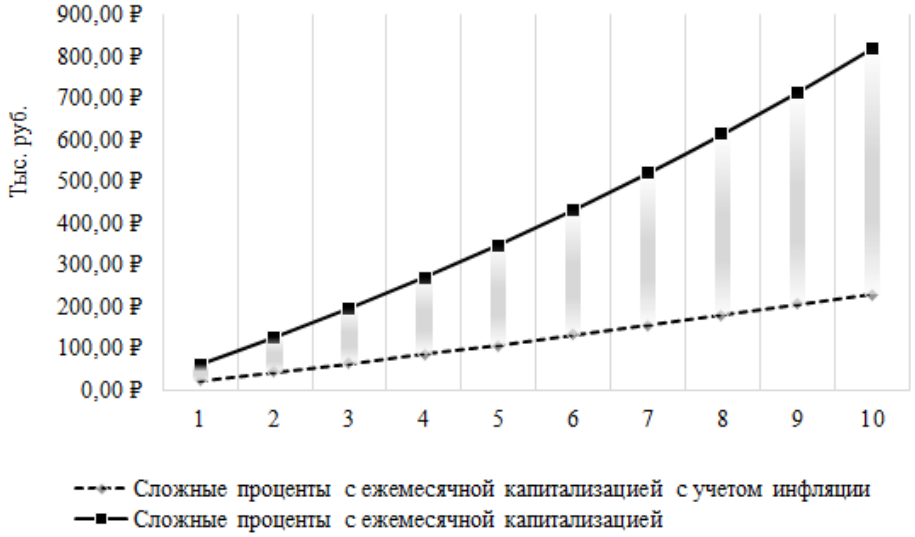


Рис. 15 – Реальный доход физического лица при размещении вклада под сложный процент с ежемесячной капитализацией

Данные расчёты приведены для показателя инфляции, опубликованной на официальном сайте ЦБ РФ. Для более точных расчётов необходимо использовать показатель персональной инфляции, значение которой строго индивидуально и зависит от личных предпочтений физического лица. Калькулятор персональной инфляции можно найти на сайте государственной статистики в разделе "Интерактивные приложения" (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/apps/b05f4a004a47e091a96eabf75a2eeced).

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что, несмотря на очевидные преимущества банковских вкладов, они не позволяют получить ощутимый доход от вложения денежных средств, а позволяют лишь частично компенсировать инфляцию и сохранить финансовые средства на прежнем уровне. С увеличением длительности вклада

разрыв между номинальным и реальным доходом только возрастает и, при определённых условиях (увеличение показателя инфляции), может возникнуть такая ситуация, что вклад станет убыточен, т.е. произойдёт "эрозия капитала".

Список использованных источников

1. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin31.docx.
2. http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ms.
3. http://activeinvestor.pro/kak-schitat-realnuyu-dohodnost-s-uchetom-inflyatsii.
4. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/apps/b05f4a004a47e091a96eabf75a2eeced.