



СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

**Сборник научных статей
по результатам III Международного конгресса
молодых ученых
по проблемам устойчивого развития**

В 10-ти томах

Том 10

*Под редакцией
доктора экономических наук, профессора Н.В. Кирилловой
кандидата экономических наук Н.В. Линдер
доктора юридических наук О.Н. Петюковой*

**RU
Science**
RU-SCIENCE.COM

Москва
2017



THE COUNCIL OF YOUNG SCIENTISTS

VIEW OF YOUNG SCIENTISTS ON THE PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

**Collection of scientific articles according
to the results of the III International congress
of young scientists on sustainable development**

In 10 vols

Part 10

*Under the editorship of
N.V. Kirillova, N.V. Linder, O.N. Petyukova*

Moscow
2017

УДК 30:33:65
ББК 65
В40

Рекомендовано к изданию собранием Совета молодых ученых
Финансового университета (протокол № 5 от 30 июня 2017 г.)

Рецензенты:

- Е.Н. Харитонов**, профессор департамента менеджмента
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», д-р экон. наук, проф.,
А.А. Гибадуллин, доцент кафедры «Экономика и управление
в ТЭК» ФГБОУ ВО «Государственный университет управ-
ления», канд. экон. наук

Ответственные редакторы:

- Н.В. Кириллова**, д-р экон. наук,
Н.В. Линдер, канд. экон. наук,
О.Н. Петюкова, д-р юрид. наук

В40 **Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития :**
сборник научных статей по результатам III Международного конгресса
молодых ученых по проблемам устойчивого развития / кол. авторов ;
под ред. Н.В. Кирилловой, Н.В. Линдер, О.Н. Петюковой. В 10 т.
Т. 10. — Москва : РУСАЙНС, 2017. — 320 с.

ISBN 978-5-4365-2420-7

Сборник научных статей представляет собой обобщение результа-
тов научных исследований молодых ученых – студентов магистратуры
и бакалавриата, аспирантов, научно-педагогических работников, специали-
стов, работающих в реальном секторе экономики, по результатам III Между-
народного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития.

*Материалы сборника рассчитаны на практических работников
коммерческих и государственных организаций, а также научно-
педагогических работников и студентов.*

УДК 30:33:65
ББК 65

ISBN 978-5-4365-2420-7

© Коллектив авторов, 2017
© ООО «РУСАЙНС», 2017

Recommended for publication by the meeting of the Council of young scientists of the Financial University (Protocol No. 5 from June 30, 2017)

Reviewers:

- E.N. Kharitonova**, doctor of economics, Financial University under the Government of the Russian Federation,
A.A. Gibadullin, candidate of economics, State University of Management

Executive editors:

- N.V. Kirillova**, doctor of economics,
N.V. Linder, candidate of economics,
O.N. Petyukova, doctor of law

View of young scientists on the problems of sustainable development : collection of scientific articles according to the results of the III International congress of young scientists on sustainable development / the team of authors ; under the editorship of N.V. Kirillova, N.V. Linder, O.N. Petyukova. In 10 vols. Part 10. – Москва : РУСАЙНС, 2017. – 320 p.

ISBN 978-5-4365-2420-7

Collection of scientific articles represents the generalization of the results of research master students and PhD students, researchers and teachers, professionals working in the real sector of the economy, according to the III International congress of young scientists.

The collection is designed for practitioners of commercial and government organizations, as well as academic staff and students.

ISBN 978-5-4365-2420-7

© The team of authors, 2017
© ООО «РУСАЙНС», 2017

Содержание

<i>Харитонова Е.Н.</i> ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В 2017 ГОДУ(ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО)	9
ДИСКУССИЯ «СТРАХОВОЙ ИНТЕРЕС»	16
<i>Цыганов А.А.</i> СТРАХОВОЙ ИНТЕРЕС – ОСНОВА УСПЕХА ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ	17
<i>Кириллова Н.В.</i> НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СТРАХОВОМ ОБРАЗОВАНИИ .21	
<i>Логвинова И.Л.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО ИНТЕРЕСА В РАМКАХ МЕТОДА ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ.....	24
<i>Ферзаули Д.С., Цакаев А.Х., Садуева М.А.</i> СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ	29
<i>Ермолаева А.С.</i> СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	47
<i>Башлакова О.И.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПОСРЕДСТВОМ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРИНЯТЫХ СТРАХОВЫХ ПРОГРАММ	52
<i>Точилин Р.Ю.</i> ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВЩИКОВ: ИЗМЕНЕНИЕ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ.....	58
<i>Болдырев Б.М.</i> ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА АНДЕРРАЙТИНГА В УДОВЛЕТВОРЕНИИ СТРАХОВЫХ ИНТЕРЕСОВ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ.....	62
<i>Воронина А.Д.</i> БРОКЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ	69
<i>Раба П.Г.</i> АСПЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГЧП. ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ.....	78
<i>Рубановская А.В.</i> БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ В СТРАХОВАНИИ ИНВЕСТИТОРОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ.....	87

Правинова А.А.	
COMPLIANCE КОНТРОЛЬ В МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ.....	92
Шерстюк А.Е.	
РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РИСКОВ ТРАНСПОРТНОГО ИНФРАСТРУКТУРНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА.....	100
Якушин А.Б.	
ТЕЛЕМАТИКА В СТРАХОВАНИИ.....	108
D. JAŚKIEWICZ	
IMPLEMENTATION OF SOLVENCY II IN POLAND	116
Michał Popielas	
DEMAND FOR LIFE INSURANCE IN POLAND – CURRENT SITUATION AND DEVELOPMENT PROSPECTS	125
Radzik P.	
WPLYW GLOBALIZACJI NA POLSKI RYNEK PRACY.....	135
Szkutnik W.	
AVOIDING THE RISK OF INSIDER TRADING AND ITS INFLUENCE ON ECONOMIC SYSTEMS AND FUNCTIONING OF CAPITAL MARKETS. – EUROPEAN LEGISLATION	143
A. Sroka	
DISPARITY IN DEVELOPMENT OF VENTURE CAPITAL SECTOR IN THE US AND EUROPE	148
КРУГЛЫЙ СТОЛ	
«МЕЗОЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: НОВЫЕ ВЕКТОРЫ МЕНЕДЖМЕНТА И СОВРЕМЕННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»	154
Панкова О.Н.	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОДУКТОВЫХ И МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ НА РЫНКАХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ ...	155
Вирабян С.Н.	
ВЛИЯНИЕ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЯМ И ПОГЛОЩЕНИЯМ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ.....	165
Спащанский С.И.	
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНИМОСТИ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	174
Соломатина А.Р.	
МОДЕЛЬ ПОЛУЧЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОМПАНИЯМИ ПУШНО-МЕХОВОЙ ИНДУСТРИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ.....	181

Спехина В.В.	
АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ АГРОХОЛДИНГОВ РОССИИ	190
Попова А.В.	
ВЛИЯНИЕ ЭФФЕКТОВ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ	198
Шарков З.М.	
СОВРЕМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ	205
Бочарова Ю. Н., Филюшина А.В.	
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ, ЗОНА ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ	213
Орлова Л.С.	
ИНСТРУМЕНТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ РАЗРЫВОВ В РАСПРОСТРАНЕНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРИМЕРЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	221
Степура Я.Р.	
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОРИДОРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УСКОРЕНИЯ ДИФфуЗИИ ИННОВАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЛАТЁЖНЫХ КАРТ	230
Данилин Н.Н.	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ КОНКУРЕНТНОЙ РАЗВЕДКИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	238
Малинина Д.А.	
СПИЛЛОВЕР-ЭФФЕКТЫ ЗНАНИЙ, АБСОРБАЦИОННАЯ СПОСОБНОСТЬ И КОНКУРЕНТНАЯ СПОСОБНОСТЬ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	248
Жмурко И.В.	
ЭМЕРДЖЕНТНОСТЬ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	256
Бирюкова В.Р.	
ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НЕОДНОРОДНОСТИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	263

СЕКЦИЯ: «АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ ЧАСТНЫХ И ПУБЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ»	270
Лохманов Д.В. АДМИНИСТРАТИВНО-ЮРИСДИКЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФАС РОССИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	271
Барашов Э.А. КАЗНАЧЕЙСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПУБЛИЧНЫХ И ЧАСТНЫХ ИНТЕРЕСОВ И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ПРАВА	277
Воробьева Ю.Ю. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ	283
Конюхова Д.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА ФОРМИРОВАНИЯ, ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	292
Лавелина В.С. КАК БОРОТЬСЯ С ФИНАНСОВЫМИ ПИРАМИДАМИ?	298
Позднякова Т.С. ВНУТРЕННИЙ ФИНАНСОВЫЙ АУДИТ ФМС РОССИИ, КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ.....	303
Захарова Т.С. ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ ЧАСТНОГО И ПУБЛИЧНОГО ПРАВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	308
Тимофеева М.А. АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИХ РЕШЕНИЮ.....	313

Харитонов Е.Н.,

д.э.н., профессор

*Председатель Совета молодых ученых Финансового университета,
профессор Департамента менеджмента Финансового университета,*

г. Москва, Россия

e-mail: eharitonova@fa.ru

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В 2017 ГОДУ (ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО)

Уважаемые коллеги!

Вы читаете сборник научных статей **«Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития»**, издание которого уже стало традиционным для молодых ученых Финансового университета и их коллег из других вузов России и зарубежных стран.

Этот сборник был рекомендован к изданию собранием Совета молодых ученых Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (протокол № 5 от 30 июня 2017 г.) по итогам работы **III Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития** (далее – Конгресс), который проходил с 17 по 27 мая 2017 года в 21 городе России и Казахстана.

О Конгрессе молодых ученых по проблемам устойчивого развития, Финансовый университет и вузы-партнеры, 2015 – 2017 годы

За три года своего проведения Конгресс показал себя динамично развивающейся открытой дискуссионной площадкой для представления результатов научных исследований молодых ученых – от научно-педагогических работников, специалистов, работающих в реальном секторе экономики, до аспирантов, студентов магистратуры и бакалавриата (табл.)¹.

¹ Более подробную информацию о работе Конгресса в 2015 – 2016 годах – см. «Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития (вступительное слово)» к сборнику научных статей по результатам II Международного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития. – М.: РУСАЙНС, 2017. – Т.1. – с. 9 – 10.

Основные показатели Конгресса

Год проведения	Количество площадок и мероприятий	Количество участников, чел.	Публикации
2015	10	236	1 том: ISBN 978-5-7942-1338-6
2016	21	526	1 том: ISBN 978-5-4365-1838-1 2 том: ISBN 978-5-4365-1840-4 3 том: ISBN 978-5-4365-1842-8 4 том: ISBN 978-5-4365-1843-5
2017	85	2 350	10 томов

В 2017 году Конгресс впервые проходил в «сетевой форме» в России и Казахстане на площадках следующих университетов:

- Российская Федерация (19 городов): Финансовый университет (г. Москва) и 18 филиалов Финансового университета, осуществляющих программы высшего образования (гг. Барнаул, Брянск, Владикавказ, Владимир, Калуга, Краснодар, Курск, Липецк, Новороссийск, Омск, Орел, Пенза, Санкт-Петербург, Смоленск, Тула, Уфа, Челябинск и Ярославль), Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (г. Москва);
- Республика Казахстан (2 города): Казахский национальный университет им. аль-Фараби (г. Алматы), Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова (г. Павлодар).

Общее количество участников сетевого Конгресса превысило 2,3 тыс. человек, из них около 800 человек – приняло участие в Конгрессе на площадках Москвы.

Докладчиками Конгресса стало более 1,5 тысяч молодых ученых:

- доктора и кандидаты наук (до 45 и 40 лет соответственно);
- аспиранты, магистранты и студенты;
- члены Советов молодых ученых и специалистов.

Модераторами отдельных секций / мероприятий Конгресса были молодые ученые, а экспертами Конгресса – ученые и / или практики (без ограничения по возрасту), которого пригласили молодые ученые Финансового университета и вузов – партнеров – соорганизаторов Конгресса.

Языки Конгресса: русский, английский, казахский.

Сборник научных статей по результатам III Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития (далее – III МКМУ) был сформирован в десяти томах. Получилась следующая структура публикаций по итогам отдельных мероприятий в рамках Конгресса.

Первый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Круглый стол «Советы молодых ученых: лучшие практики»;

Секция «Роль «зеленых» технологий в устойчивом развитии Казахстана» (площадка организатора III МКМУ – Казахский национальный университет им. аль-Фараби);

Секция «Человеческие ресурсы: основа устойчивого развития России»;

Секция «Экономика устойчивого развития» (площадка организатора III МКМУ – Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»).

Второй том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Брянский филиал Финансового университета – Круглый стол «Изменение целей и задач органов финансового контроля Российской Федерации в условиях необходимости обеспечения устойчивого роста экономики»;

Владикавказский филиал Финансового университета – Региональная конференция «Социально – экономические проблемы устойчивого развития Северо – Кавказского федерального округа»;

Курский филиал Финансового университета – Круглый стол «Проблемы и возможности обеспечения устойчивого роста экономики России»;

Омский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция студентов и аспирантов «Потенциал российской экономики и инновационные пути его решения»;

Смоленский филиал Финансового университета – Круглый стол «Предпринимательство как драйвер инновационного развития региона»;

Челябинский филиал Финансового университета – Семинар-практикум «Информационная безопасность как фактор устойчивого развития экономики и бизнеса».

Третий том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Тульский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция «Социально-экономическое развитие региона: теория и практика» (1-ая часть).

Четвертый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Тульский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция «Социально-экономическое развитие региона: теория и практика» (2-ая часть);

Барнаульский филиал Финансового университета – IX Международная научная конференция студентов и магистрантов «Современный специалист-профессионал: теория и практика»;

Краснодарский филиал Финансового университета – Региональная научно-практическая конференция студентов и молодых ученых;

Круглый стол «Стратегические приоритеты устойчивого развития реального сектора экономики современной России: проблемы, возможности, перспективы»;

Секция «От импортозамещения к эффективной экономике: национальная стратегия и экономическая безопасность».

Пятый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Круглый стол «Структурные реформы в банковском секторе: поддержки, последствия, неопределенность»;

Круглый стол «Тренды маркетинга и логистики на рынке финансовых услуг в условиях новой нормальности»;

Круглый стол «Экономическая и финансовая безопасность России в условиях санкций и антисанкций»;

Секция «Финансовые рынки под влиянием стимулирующих мер центральных банков».

Шестой том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Открытая дискуссия «Инструменты развития бизнеса в условиях формирования цифровой экономики»;

Панельная дискуссия «Контурь устойчивого финансового развития России: проблемы и пути достижения»;

Панельная дискуссия «Лучшие практики управления общественными финансами»;

Панельная дискуссия «Новые подходы к государственному и муниципальному управлению»;

Секция «Корпоративные финансы и стоимостная оценка в цифровой экономике: стратегия развития и новые технологии»;

Секция «Россия и нефть: финансовые, политические и технологические аспекты»;

Секция «Трансформация финансовых стратегий, формирующих устойчивое развитие компаний».

Седьмой том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Секция «Информационно-аналитическое и контрольное обеспечение устойчивого развития экономических субъектов».

Восьмой том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Круглый стол «Моногорода и градообразующие организации: проблемы и перспективы развития»;

Круглый стол «Перспективы развития Евразийского Экономического Союза»;

Круглый стол «Россия и Европейский Союз: диалог на равных»;

Круглый стол «Социальная толерантность как фактор устойчивого развития общества»;

Секция «Условия деятельности банков: изменения в сфере правового регулирования банковского сектора»;

Форум «Международное сотрудничество в целях ускорения устойчивого развития».

Девятый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Круглый стол «Современные проблемы управления бизнес-процессами и управления проектами в организации»;

Научно-практическая конференция «Эволюция физической культуры и массового спорта в России: перспективы, проблемы и пути их решения»;

Секция «Вопросы устойчивого развития туристской и гостиничной индустрии»;

Секция «Корпоративное управление и устойчивое развитие бизнеса»;

Секция «Технологические вызовы новой экономике и информационному обществу».

Десятый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Дискуссия «Страховой интерес»;

Круглый стол «Мезоэкономика устойчивого развития: новые векторы менеджмента и современные бизнес-модели предпринимательства»;

Секция «Актуальные правовые проблемы соотношения частных и публичных интересов в финансовой сфере».

В статьях сборника рассматриваются дискуссионные взгляды молодых ученых на проблемы устойчивого развития.

Материалы сборника рассчитаны на практических работников коммерческих и государственных организаций, а также научно-педагогических работников и студентов.

ПРИГЛАШЕНИЕ НА IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ ПО ПРОБЛЕМАМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (IV МКМУ)

Молодые ученые Финансового университета и вузов-партнеров планируют продолжить свою научную дискуссию на площадках IV Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития (далее – IV МКМУ).

В Финансовом университете **17 – 27 мая 2018 года** планируется проведение **IV МКМУ** также в «сетевой форме», которая зарекомендовала себя как успешная коллаборация молодых ученых разных стран.

Кто может стать модератором отдельной секции / мероприятия IV МКМУ? – молодой ученый из Финансового университета или вуза-партнера (с учетом ограничения по возрасту).

Кто может стать экспертом отдельной секции / мероприятия IV МКМУ? – ученый и / или практик из любой организации (без ограничения по возрасту), которого пригласили молодые ученые – модераторы секции / мероприятия Конгресса.

Кто может стать докладчиком IV МКМУ? – Только молодой ученый! В частности:

- доктора и кандидаты наук (до 45 и 40 лет соответственно);
- аспиранты, магистранты и студенты;
- члены Советов молодых ученых и специалистов.

Языки IV МКМУ: русский, английский, испанский, итальянский, казахский, китайский, немецкий, французский и др. (по рекомендации модераторов отдельного мероприятия Конгресса).

Кроме научных дискуссионных площадок в рамках IV МКМУ планируется проведение ряда культурно-массовых и спортивных мероприятий.

Ссылки для регистрации на IV МКМУ:

<http://www.fa.ru/science/smu/News/4congress.aspx>

<https://lomonosov-msu.ru/rus/event/4528/>

Приглашаются все заинтересованные лица к участию в работе IV Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития!

ДИСКУССИЯ «СТРАХОВОЙ ИНТЕРЕС»

Ответственный редактор

Н.В. Кириллова, д.э.н., проф., заместитель руководителя Департамента страхования и экономики социальной сферы по учебно-методической работе Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Цыганов А.А.

д.э.н., профессор
руководитель Департамента страхования
и экономики социальной сферы
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: al_ts@rambler.ru

СТРАХОВОЙ ИНТЕРЕС – ОСНОВА УСПЕХА ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: в материале представлен сформированный на основе эволюционного подхода, предлагаемого институциональной теорией, комплекс мер по повышению удобства и доступности страховых услуг для населения России. Комплекс мер был разработан в рамках НИР «Разработка предложений по развитию страхового рынка Российской Федерации» по государственному заданию Финуниверситета в 2016 году.

Ключевые слова: страхование, страховщик, страхователь, страховой рынок.

Tsyganov A.A.,

Dr. Sc. (Econ.), professor
head of Department of insurance and economy of the social sphere, Financial
University under the Government of the
Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: al_ts@rambler.ru

INSURANCE INTEREST – THE BASIS OF SUCCESS OF PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF INSURANCE

Abstract: In material, it is presented created on the basis of the evolutionary approach offered by the institutional theory, a package of measures for increase in convenience and availability of insurance services to the population of Russia. The package of measures has been developed within NIR "Development of Offers on Development of the Insurance Market of the Russian Federation" on the state task of Financial university in 2016.

Keywords: insurance, insurer, insurer, insurance market, regulation

Необходимость более четкого структурирования целей и задач развития страхования в России связана и с определенным когнитивным диссонансом из-за формально декларируемого начиная с 2008 года приоритета добровольных видов страхования на фоне принятия и об-

суждения все новых видов обязательного страхования (например, современный проект введения обязательного страхования жилья) или расширение практики существующих и приобретенных за время существования негативную оценку у значительной части российского общества. Важно учесть, что у подавляющего большинства российских граждан есть страховые интересы, которые не удовлетворяются, так как:

- до граждан и малых предприятий должным образом не доносится информация о современных страховых продуктах;
- существующие страховые продукты в полной мере не учитывают актуальные страховые интересы;
- боязнь страхового мошенничества затрудняет получение страховой выплаты до исчезновения интереса к заключению договора страхования.

Внешние и внутренние причины и факторы развития страхования, а также имеющиеся в России кризисные явления на финансовых рынках и в социальной сфере, а также действие санкционного режима в отношении нашей страны побуждают рассмотреть возможности по совершенствованию практики целеполагания и, соответственно, регулирования страхового рынка. Основная цель – повышение уровня защищенности и комфортности жизни российских граждан должна учитывать сложившееся недоверие к страховым компаниям и возможности получения справедливых страховых выплат. Среди первоочередных мер и задач, направленных на выполнение этой цели, необходимо особо выделить следующие:

- Формирование концепции регионального развития страхования в России, в том числе принятие изменений в Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 03.07.2016) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" касательно выделения региональных компаний и установления им адекватных требований к капиталу и собственным средствам одновременно с ограничением деятельности в отношении обязательного страхования и территории страхования.

- Модернизация регулирования обществ взаимного страхования (ОВС) с целью повышения их роли в страховании граждан и малого бизнеса.

- Совершенствование рынка моторного страхования, включая реформу ОСАГО в части изменения условий тарификации на основе более полного учета факторов риска, а также формирование стандартов автокаско, учитывающих возможность и необходимость использования франшиз.

- Формирование и совершенствование механизма государственно-частного партнерства на рынках страхования имущества гражд-

дан (муниципальное страхование жилья, микрострахование) и медицинского страхования (инкорпорация обязательного медицинского страхования в полисные условия по добровольному страхованию и/или в платные медицинские услуги).

- Развитие рынка страхования жизни на основе принятия мер по его популяризации, введения новых мер налогового стимулирования, формирования системы государственных и/или отраслевых гарантий сохранности накоплений граждан в полисах страхования жизни; разработка мер по включению коммерческих страховщиков в пенсионную реформу.

- Повышение качества корпоративного управления в страховых компаниях, повышение финансовой устойчивости самих страховщиков и страхового рынка в целом.

- Формирование комплекса мер по повышению транспарентности деятельности страховых агентов, в том числе на основе ведения единого российского Реестра страховых агентов.

- Совершенствование программ повышения финансовой грамотности в части страхования, разработка мер по повышению не только страховой культуры, но и культуры страхования.

- Формирование мер по обеспечению прав страхователей, выгодоприобретателей и застрахованных лиц на случай банкротства страховой компании, а для эффективного разрешения спорных случаев при организации страховых выплат обеспечить создание института страхового омбудсмена в приоритетном по отношению к иным финансовым рынкам порядке.

- Восстановление института типовых правил страхования и совершенствование стандартов ведения страхового бизнеса, в том числе на основе применения системы профстандартов.

Следует признать, что в настоящее время институциональная структура страхового рынка сдерживает его развитие, вызывая появление ряда противоречий и способствуя ориентации на экстенсивный путь развития и введение новых видов обязательного и/или вмененного страхования.

Для подлинной социализации страховых услуг созданы базовые условия, но многое еще предстоит и в первую очередь необходимы меры по стимулированию и развитию рынка страхования в России, направленные не на формальное увеличение страховых взносов, но более на улучшение качества страховой защиты и реальный рост добровольного страхования, учет реально имеющихся страховых интересов у российского населения и бизнеса.

Литература:

1. Брызгалов Д.В., Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А. Методология определения «стоимости человеческой жизни» при формировании программ страхования// Организация продаж страховых продуктов. 2012. № 1. с. 32-40
2. Грызенкова Ю.В. Институциональная среда страхования ответственности медицинских работников и организаций в России// Социальная политика и социальное партнерство. 2014. № 4. с. 21-28
3. Кириллова Н.В. Развитие научно-образовательной инфраструктуры российского страхового рынка. В сборнике: Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы Материалы XVI Международной научно-практической конференции. 2015. С. 184-187
4. Отчет по НИР «Разработка предложений по развитию страхового рынка Российской Федерации» – М.: Финуниверситет, 2016. – 338 с.
5. Отчет по НИР «Эффективность функционирования системы защиты и обеспечения прав потребителей страховых услуг» М.: Финуниверситет, 2015. – 262 с.

Кириллова Н.В.,

д.э.н., профессор
Зам. руководителя Департамента страхования
и экономики социальной сферы, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: *nvk_66@mail.ru*

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СТРАХОВОМ ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация: представлена роль научных исследований в страховом образовании, рассмотрено содержание и цель научной работы студентов бакалавриата, магистратуры, аспирантуры

Ключевые слова: страхование, страховое образование, научные исследования.

Kirillova N.V.,

Dr. Sc. (Econ.), professor
Dep. Head, Department of Insurance and Social Economics, Financial University
under the Government of the
Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: *nvk_66@mail.ru*

SCIENTIFIC RESEARCHS IN INSURANCE EDUCATION

Abstract: the role of scientific research in insurance education is presented, the content and purpose of the scientific work of undergraduate, graduate, postgraduate students

Keywords: insurance, insurance education, scientific research

Теоретические и прикладные профессиональные и образовательные научные исследования являются базой и инструментом развития современных образовательных технологий. Решение стратегических и тактических задач страхового рынка, соответственного ему уровня подготовки специалистов определяется условиями и направлением его развития.

В настоящее время особую актуальность имеют задачи, связанные с актуализацией профессиональных стандартов, гармонизацией профессиональных образовательных компетенциях. В профессиональном плане это проблемы концентрации рынка, качества активов страховых организаций, инвестиционная политика, технические и на-

учные вопросы перехода на новый план счетов, внедрения МСФО, развития страхования жизни, обязательных форм страхования, другие.

Чем может ответить высшая школа на новые реалии рынка и требования разрешения ключевых вопросов развития? Это реализация и развитие научного потенциала профессорско-преподавательского состава и студентов в научно-исследовательских работах (в частности, для Финансового университета это в первую очередь НИР по заказу Правительства) и непосредственное включение научно-исследовательской работы в образовательный процесс, стажировки, профессиональная переподготовка.

В Департаменте страхования и экономики социальной сферы разработка (элементы) и внедрение результатов научных исследований осуществляется по следующим направлениям.

Бакалавриат – подготовка специалистов по направлению «Экономика», профиль «Страхование». В процессе научно-исследовательской работы у студентов формируются компетенции анализировать, обобщать и систематизировать информацию, ставить цели и задачи исследований, выбирать оптимальные пути и методы их достижения оформлять аналитические и отчетные материалы по результатам выполненной работы, владеть основными научными понятиями и категориями экономики и быть способными применить их. В процессе научно-исследовательских семинаров и в целом научно-исследовательской работы студенты изучают роль научных исследований и значение науки для развития страховой практики по различным направлениям, делается краткий обзор научных исследований: полученные результаты и их возможности практического использования, рассматриваются вопросы взаимодействия науки и бизнеса, профессиональной этики и этики научно-исследовательской работы; изучается инструментарий научных исследований; закрепляются навыки подготовки эссе, рефератов, курсовых работ, тезисов выступления на конференциях, подготовки научных публикаций.

Магистратура – подготовка специалистов по направлению «Финансы и кредит», магистерская программа «Страховой бизнес». Наряду с углублением и развитием полученных в бакалавриате компетенций одной из основных задач и результатов магистратуры является подготовка выпускной квалификационной работы – магистерской диссертации с элементами научной новизны, практической значимостью, научной апробацией результатов.

Основными задачами научной работы студентов являются обеспечение становления профессионального научно-исследовательского мышления, расширение представления об основных профессиональных задачах и способах их решения; развитие навыков применения современных технологий сбора информации, ее обработки и интерпре-

тации полученных экспериментальных данных, овладение современными методами исследований; развитие способности самостоятельного проведения научных исследований, постановки и решения теоретических и практических задач, оценки и представления результатов исследований в виде научно-исследовательских работ; обучение методологии научных исследований, методам анализа и обзора научной литературы, способам и средствам профессионального изложения специальной информации; формирование навыков ведения научной дискуссии, формулирования научной аргументации; подготовка диссертации.

Важным является определение тем магистерских и кандидатских диссертаций, как квалификационных исследовательских работ научного направления в соответствии с основными научными направлениями университета, задачами развития страхового рынка.

Обязательным элементом обучения является предоставление возможности участия в научных мероприятиях университета, российских и международных конференциях.

К образовательному процессу привлекаются не только ведущие практики страхового рынка, но и ученые российских и зарубежных университетов, используются информационно-аналитические базы данных: Bloomberg, СПАРК и другие.

Результаты научно-исследовательских работ используются также в реализации сокращенных программ подготовки, программы повышения квалификации, краткосрочных образовательных программах и семинарах по актуальным темам, необходимым в практической деятельности специалистов и руководителей страхового рынка.

Литература:

1. Цыганов А.А. Этичное развитие страхового бизнеса//Современные страховые технологии. №4, 2014. С. 87-91
2. Страхование образования XXI век. Под ред. Цыганова А.А. Монография. НПО «МАКСС-Групп», М., 2013
3. Кириллова Н.В. Развитие научно-образовательной инфраструктуры российского страхового рынка. В сборнике: Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы Материалы XVI Международной научно-практической конференции. 2015. С. 184-187
4. Отчет по НИР «Разработка предложений по развитию страхового рынка Российской Федерации» – М.: Финуниверситет, 2016. – 338 с.
5. Отчет по НИР «Эффективность функционирования системы защиты и обеспечения прав потребителей страховых услуг» М.: Финуниверситет, 2015. – 262 с.

Логвинова И.Л.,

д.э.н., проф.
Университет «Синергия»
г. Москва, Россия
e-mail: logir1@yandex.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО ИНТЕРЕСА В РАМКАХ МЕТОДА ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности реализации страхового интереса в рамках метода взаимного страхования, которые обусловлены тем, что страхователи-члены взаимной страховой организации всегда солидарно несут субсидиарную ответственность по страховым обязательствам этой организации.

Ключевые слова: взаимное страхование, страховой интерес, солидарное несение субсидиарной ответственности, превентивная защита

Logvinova I.L.,

Doctor of Science (Economics), Professor
Synergy University
Moscow, Russia
e-mail: logir1@yandexl.ru

PECULIARITIES OF REALISATION OF INSURANCE INTEREST IN THE FRAMES OF THE METOD OF MUTUAL INSURANCE

Abstract: the article deals with the peculiarities of realization of insurance interest in the frames of the method of mutual insurance. These peculiarities conditioned with the fact that the insured – members of the mutual insurance organization always jointly and severally bear subsidiary liability for the insurance obligations of this organization.

Keywords: mutual insurance, insurance interest, joint bearing of subsidiary liability, preventive insurance

Российское законодательство не содержит определение понятия «страховой интерес». В Законе «Об организации страхового дела в РФ» (в ред. закона от 23.05.2016 N 146-ФЗ) содержатся определения понятий «страхование» и «страховая деятельность». П.1 ст.2 указанного закона определяет страхование как отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении (выделено мной – И.Л.) определенных страховых случаев... В п.1 ст.3

того же закона установлено, что целью организации страхового дела является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении (*выделено мною – И.Л.*) страховых случаев.

Зададимся вопросом о том, с какой целью страхователь обращается в страховую компанию. Очевидно, что он делает это с целью приобрести страховую защиту своих имущественных интересов. Защита застрахованных имущественных интересов – это полезность страховых продуктов (то есть их потребительная стоимость).

По смыслу упомянутых выше определений, страховая защита может быть обеспечена только после того, как застрахованным имущественным интересам нанесен ущерб в результате наступления страхового случая. В то же время во многих российских учебниках страхования указывается, что защита имущественных интересов страхователя может быть двух видов - репрессивная и превентивная. Репрессивная защита представляет собой компенсацию ущерба, нанесенного застрахованным имущественным интересам в результате страхового случая. Превентивная защита заключается в проведении работы, направленной на снижение вероятности наступления страхового случая и размеров вероятного ущерба.

В странах с многовековой историей развития страхования в условиях рыночных отношений превентивная защита рассматривается как важнейший элемент страхования. Так, в учебнике по страховому делу, предназначенном для подготовки специалистов страховой отрасли в Германии, отмечается: «Значение страхования состоит, в первую очередь, в уменьшении риска или в его устранении вообще и в обеспечении безопасности страхователя» [1, С. 109]

Заключение договора страхования, по сути, является передачей риска ущерба имущественным интересам застрахованного лица от этого лица страховщику. Рассмотрим вопрос о том, насколько каждая из сторон такого договора заинтересована в реализации репрессивной защиты застрахованных имущественных интересов и превентивной защиты застрахованных имущественных интересов.

При поиске ответ на этот вопрос отметим, прежде всего, что страховщик может использовать для создания страховых продуктов либо метод коммерческого страхования, либо метод взаимного страхования. Распределение ответственности за исполнение страховых обязательств между страховщиком и страхователями зависит от применяемого метода создания страховых продуктов (подробнее о теории методов создания страховых продуктов см. [2]).

При коммерческом страховании страховщик несет всю ответственность по страховым обязательствам, которые он на себя принял. Страхователь не несет какой-либо ответственности по страховым обязательствам страховщика.

При взаимном страховании страховщик делит ответственность по страховым обязательствам со страхователями. Страхователи солидарно несут субсидиарную ответственность по страховым обязательствам страховщика. Субсидиарная ответственность страхователей выражается в следующем. Если по итогам года средств страхового фонда недостаточно для покрытия страховых обязательств, которые принял на себя страховщик, то страхователи вносят в страховой фонд недостающий объем средств. При этом, страхователи несут субсидиарную ответственность солидарно. Это означает, что объем средств, который необходимо внести в страховой фонд в рамках субсидиарной ответственности, раскладывается на всех страхователей пропорционально размеру страховой суммы, застрахованной ими во взаимной страховой организации, например, в ОВС.

При взаимном страховании солидарное несение субсидиарной ответственности выражается в обязанности страхователей-членов ОВС (или организации, имеющей другую организационно-правовую форму) вносить дополнительные взносы, если общее собрание членов ОВС или их представителей примет решение о внесении таких взносов.

Поэтому при взаимном страховании страховой интерес страхователей – членов ОВС состоит, в первую очередь, в превентивной защите застрахованных в ОВС имущественных интересов, и только во вторую очередь – в репрессивной защите застрахованных имущественных интересов. Ведь чем меньше будет размер ущерба, тем меньше будет объем страховых выплат и, следовательно, меньше шансов, что им придется вносить дополнительные взносы в ОВС.

Подтверждение первоочередной заинтересованности страхователей-членов ОВС в превентивной защите застрахованных в этом обществе имущественных интересов можно найти в деятельности отечественных дореволюционных и зарубежных обществ взаимного страхования и других страховщиков, действовавших на основе метода взаимного страхования.

Можно привести следующие примеры.

1. Организация и финансирование противопожарных мероприятий и добровольных пожарных дружин в сельской местности в России в последней трети XIX - начале XX вв. осуществлялись губернскими земствами в рамках системы обязательного взаимного страхования от огня строений в черте крестьянской усадебной оседлости. Конкретные

направления превентивной защиты формировались каждым земством на основе анализа причин пожаров, произошедших в предыдущем году. Превентивная защита состояла в организации добровольных пожарных дружин, оснащении их необходимым оборудованием, строительстве помещений для хранения некоторых видов оборудования. Кроме того, производилась застройка селений по специально планам, составленным с учетом требований противопожарной безопасности и целый ряд других мероприятий. В результате такой работы количество пожаров в сельской местности значительно снизилось [3].

2. Оснащение промышленных объектов, застрахованных от пожара, противопожарным оборудованием за счет средств ОВС производилось, в частности, Российским взаимным страховым союзом. Эта взаимная страховая организация действовала в Российской Империи с 1903 по 1918 гг. Она занималась в основном страхованием движимого и недвижимого имущества промышленных предприятий от огня.

Проведение превентивных мероприятий было записано в уставе этой организации в качестве одной из основных целей деятельности [4]. И эта цель последовательно успешно достигалась. Часть средств Российского взаимного страхового союза расходовалось на оснащение противопожарным оборудованием застрахованных предприятий одного за другим. В результате за годы деятельности этой организации значительно сократилось количество пожаров на застрахованных объектах, и ущерб от этих пожаров неуклонно снижался [5].

3. Инициирование и финансирование регулярных проверок промышленных предприятий с точки зрения пожарной безопасности, а также разработка рекомендаций для конкретного предприятия по повышению такой безопасности. Такой работой занималась, в частности, в последней трети XIX Ассоциация взаимных обществ страхования фабричных рисков штата Массачусетс и штата Род-Айленд. Ассоциация была создана в 1878 г несколькими ОВС, которые страховали, в основном, движимое и недвижимое имущество промышленных предприятий от огня. Ассоциация была создана ими для объединения усилий по проведению превентивной работы. За счет средств, которые данные ОВС объединяли в Ассоциации, нанимались специалисты для проведения инспекторских проверок противопожарного состояния застрахованных объектов. Задача инспектора состояла в том, чтобы выявить наиболее пожароопасные моменты в организации производства и дать рекомендации по их реорганизации с целью снижения риска. Такая работа способствовала снижению количества пожаров и, следовательно, успешной деятельности ОВС – членов Ассоциации [6].

Литература:

1. Страхование дело. Учебник в 2-х т. (пер.с нем. О.И. Крюгер и Т.А. Федоровой). – Т.1. – М.: Экономистъ, 2004.
2. Логвинова И.Л. Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов в российской экономике. М.: Анкил, 2010
3. Луневский С.П. Страхование от огня. СПб., Типо-Литография К. Фельдман. 1912
4. Устав Российского взаимного страхового союза. – М.: Тип. Т-ва Рябушинского, 1915
5. Доклад правления Российского взаимного страхового союза общему собранию пайщиков Союза 28 января 1910 г. – М., 1910
6. Покотилов. А.Д. Страхование фабрик от огня на началах взаимности в Северо-Американских Соединенных Штатах. СПб., Типография Первой С-Пб. Трудовой Артели. 1909

Ферзаули Д.С.

студентка ГГНТУ им. акад. М.Д.Миллионщикова
e-mail: dagmara1996@mail.ru

Цакаев А.Х.,

д.э.н., профессор
заведующий кафедрой «Финансы, кредит и страхование»
ГГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова,
г. Грозный, Россия
e-mail: tsakaev@inbox.ru

Садуева М.А.,

ст. преподаватель кафедры «Финансы, кредит и страхование»
ГГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

***Аннотация:** В статье рассмотрен процесс формирования сельскохозяйственного страхования в России и представлен его региональный срез. Выделены пять основных причин, сдерживающие развитие российского сельскохозяйственного страхования: высокие риски; слабая финансовая обеспеченность участников страховых отношений; высокие страховые тарифы; проблемы в системе сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой; криминализация сферы сельскохозяйственного страхования. Сформулированы приоритеты и конкретные меры по дальнейшему развитию сельскохозяйственного страхования в России.*

***Ключевые слова:** сельскохозяйственное страхование, безусловная франшиза, централизация, государственная поддержка, субсидирование страховой премии.*

Ferzauli D.S.,

Student GGNTU them. Acad. MD
Millionshchikova, Grozny, Russia
e-mail: dagmara1996@mail.ru

Tsakaev A.Kh.,

Doctor of Economics, Professor
Head of the Department "Finance, Credit and Insurance",
GGNTU them. Acad. M.D.
Millionschikov, Grozny, Russia
e-mail: tsakaev@inbox.ru

Saduyeva M.A.,

Ph.D.

*Art. Lecturer of the department "Finance, Credit and Insurance"
GGNTU them. Acad. M.D.
Millionshchikov, Grozny, Russia
e-mail: sadueva.m@mail.ru*

AGRICULTURAL INSURANCE IN RUSSIA: PROBLEMS AND SOLUTIONS

***Abstract:** The process of formation of agricultural insurance in Russia is considered in the article and its regional section is presented. There are five main reasons for restraining the development of Russian agricultural insurance: high risks; Weak financial security of participants in insurance relations; High insurance rates; Problems in the system of agricultural insurance with state support; Criminalization of agricultural insurance. The priorities and concrete measures for the further development of agricultural insurance in Russia are formulated.*

***Keywords:** agricultural insurance, unconditional franchise, centralization, state support, subsidizing of insurance premium.*

Одним из определяющих факторов стабильности развития сельского хозяйства, на наш взгляд, является реальные возможности сельскохозяйственного страхования. Между тем следует отметить, что около 21 тысяч российских сельскохозяйственных предприятий летом 2010 года понесли серьезные убытки от жаркой и сухой погоды, а отрасль в целом понесла урон в размере свыше 41 миллиарда рублей. За счет средств бюджета сельхозпредприятиям было выплачено компенсаций на сумму 35 миллиардов рублей, но более 60% средств было предоставлено в виде кредитов [1]. Многие российские фермерские

хозяйства и крупные сельскохозяйственные предприятия именно из-за неразвитости российского рынка сельскохозяйственного страхования не получили страховых компенсаций понесенных ими убытков. Все несомненно актуализирует вопросы сельскохозяйственного страхования в современной рыночной России.

Сельскохозяйственное страхование представляет собой страхование аграрных культур и/или животных и, как правило, проводится по лицензии на имущественное страхование (отлично от огневого страхования). В практике страхования урожая сельскохозяйственных культур разделяются несколько видов страховых продуктов, таких как: страхование от огня и града, отдельно град; мультирисковое страхование (или комбинированное); страхование от поименованных рисков.

Обязательное сельскохозяйственное страхование существовало в советской России [2], а добровольное страхование стало развиваться в соответствии с федеральным законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 года. А в рамках государственной поддержки сельскохозяйственного страхования в современной России первым проектом было создание сети фермерских страховых компаний с долевым участием государства. Так, уже в январе 1995 года, согласно Постановлению Правительства РФ "О государственной поддержке фермерских страховых компаний" от 26 января 1995 г. № 87, была создана Межведомственная комиссия для содействия созданию фермерских страховых компаний и их эффективному функционированию из представителей Министерства экономики, Госкомимущества, Минсельхоза, Росстрахнадзора и Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России. Второй моделью государственной поддержки сельскохозяйственного страхования в России, которая продолжает совершенствоваться до сих пор, стало доленое участие государства не в капиталах страховых компаний, а в страховых премиях по страхованию агрокультур и поголовья скота. Эта система начала выстраиваться с 1997 года, в соответствии с Федеральным законом «О государственном регулировании агропромышленного производства» от 14.07.1997 №100-ФЗ.

К сожалению, сложившаяся в 2000 году система поддержки сельскохозяйственного страхования с одной стороны оказалась малоэффективной, а с другой - так и не заработала в сколь-нибудь заметных масштабах: многие её ключевые элементы так и не были внедрены, государство не выполняло свои обязательства по выплатам части страховых премий за агропроизводителей [3]. Поэтому, в 2001 году были выпущены два новых нормативных акта, регламентирующих оказание

государственной поддержки в сельскохозяйственного страховании - Постановление Правительства Российской Федерации «О государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства» (от 01.11.2001 № 758) и приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации «О создании Федерального государственного бюджетного учреждения «Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства» при Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации в г. Москве» от 05.12.2001 № 1070. На основании этих нормативных актов вместо Федерального агентства по регулированию страхования в сфере агропромышленного производства было создано Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства.

Государственное субсидирование сельскохозяйственного страхования в России стало активно расширяться и совершенствоваться лишь с 2004 года и в августе 2007 года в России был создан Национальный союз агростраховщиков (НСА), призванный объединить страховые компании, предоставляющие услуги отечественным сельскохозяйственным товаропроизводителям. С 1 января 2012 года в России действует Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ, предусматривающий принципиально новые положения, заметно меняющие схему выделения государственных субсидий на сельскохозяйственное страхование [4] и установивший правовые основы деятельности объединения агростраховщиков, таких как НСА (табл. 1).

Согласно данным Росстата о агростраховании в России за период 2012-2015 гг. имело место несколько разнонаправленных тенденции в сфере страхования российских сельскохозяйственных товаропроизводителей (см. табл. 1). С одной стороны, с 2012 по 2014 гг. наблюдался 20%-й рост (на 1822,4 млн. руб. или на 18,0% в 2013 году, на 2617,1 млн. руб. или на 22,0%) размера страховых премий в сельскохозяйственном страховании, а в 2015 году – наоборот резкое снижение (более чем на 4752,7 млн. руб. или на 33,0%) размера страховых премий.

С другой стороны, в течение всего рассматриваемого периода наблюдается тенденция заметного сокращения размера страховых выплат в сельскохозяйственном страховании России: в 2013 году снижение составило 1840,4 млн. руб. или на 28,0%, в 2014 году – на 5,7 млн. руб. или на 1,0%, в 2015 году – на 843,5 млн. руб. или на 18,0%. Коэф-

фициент выплат за этот рассматриваемый период снизился на 25,0% и имел заметную смену тренда: в 2013 году он снизился на 25,1%, в 2014 году он продолжил этот тренд и снизился еще на 7,2%, то в 2015 году он наоборот вырос на 7,3%. Причины этих отскоков в динамике страховых премий и выплат в сельскохозяйственном страховании России, прежде всего, состояли в финансовой несостоятельности ряда страховых компаний, осуществлявших страхование сельскохозяйственных товаропроизводителей. И поэтому, в течение 2014-2015 гг. Банк России был вынужден проделать большую работу по освобождению рынка сельскохозяйственного страхования от неблагонадежных страховых компаний (частично отозвал, частично приостановил лицензии у ряда страховых компаний, на долю которых в сумме приходилось 62 % застрахованной площади в 2014 году). В связи с централизацией рынка сельскохозяйственного страхования только в 2015 году из него ушли 24 агростраховщиков в силу несоответствия финансовой устойчивости. Это важное достижение с точки зрения восстановления доверия сельскохозяйственных товаропроизводителей к инструменту страхования рисков. По решению Центрального банка Российской Федерации, согласно Федеральному закону N 260 «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон „О развитии сельского хозяйства“», с 1 января 2016 года на рынке страховых услуг России работает одно профессиональное объединение - Национальный союз агростраховщиков, объединившее 21 страховых компаний (агростраховщиков). Страховые компании, не вступившие в члены НСА, с 1 января 2016 г. не имеют права заключать договоры сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. Следует отметить, что создание в России централизованной системы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой было предусмотрено федеральным законом "О внесении изменений в Федеральный закон "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" от 22.12.2014 № 424-ФЗ. Но это привело в 2015 году и к снижению доли застрахованных площадей до 11 % (в 2014 году – 18 %, снижение относительно 2014 года на 35 %, что почти вдвое меньше, чем доля застрахованной площади страховых компаний, чья деятельность приостановлена – в сумме 62 %), и это существенно отразилось на объемах страховых премий в 2015 году – снижение составило около 4,8 млрд. руб. Между тем, итоги первых 9 месяцев 2016 года свидетельствуют о том, что основной тенденцией на российском рынке сельскохозяйст-

венного страхования является существенный рост спроса на реальное страхование. В частности, по состоянию на 1 октября 2016 года компании НСА зафиксировали двукратный прирост премии (+104%) по договорам страхования урожая с государственной поддержкой – с 2,7 млрд. до 5,4 млрд руб., в страховании сельхозживотных указанный рост составил 43% – с 405 млн до 578 млн руб. Застраховано с господдержкой более 2,7 млн га посевов сельхозкультур примерно 800 крупными и средними хозяйствами, что на 56% больше числа клиентов компаний НСА на аналогичную дату 2015 г. Прирост застрахованной площади в компаниях НСА за 9 месяцев 2016 год оценивается самим НСА в 21%. Застрахованное поголовье сельхозживотных за 9 месяцев 2016 года составило 3,5 млн условных голов, договоры на условиях господдержки заключили около 200 хозяйств (прирост +45%) [5]. Как видим, рынок сельскохозяйственного страхования восстанавливается после его серьезного очищения Банком России в 2014-2015 гг. При этом важнейшим фактором для развития сельскохозяйственного страхования остаются объемы субсидирования.

Таблица 1

Страховые премии и выплаты по сельскохозяйственному страхованию в России за 2012-2015 гг.²

№ п/п	Показатели	2012 г	2013 г	2014 г	2015 г
1	Страховые премии, млн. руб.	10257,0	12079,4	14696,5	9943,8
2	Страховые выплаты, млн. руб.	6712,8	4872,4	4866,7	4023,2
3	Коэффициент выплат, %	65,4	40,3	33,1	40,4

Региональный аспект в становлении и развитии в России агрострахования позволяет выявить наиболее проблемные, болезненные для российских сельскохозяйственных товаропроизводителей, вопросы и моменты этого процесса (табл. 2).

² Взято из: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/ros-stat/ru/statistics/finance/#

Таблица 2
Структура страховых премий по имущественному страхованию в регионах СКФО за 2016 год³, тыс. руб.

№ п/п	Наименование субъектов РФ	Всего имуществен- ное страхование	в том числе						Страхование гра- жданской ответственности	Страхование фи- нансовых и пред- принимательских рисков
			страхование имущества			в том числе				
			всего	сельскохозяйственное страхование		всего	из него			
				всего	с государственной под- держкой		Сумма субси- дий на уплату страховых премий			
1	Республика Дагестан	199 757	111 831	100	-	-	-	84 300	3 626	
2	Республика Ингушетия	12 534	5 758	0	0	0	0	5 428	1 348	
3	Кабардино-Балкарская Республика	184 561	98 149	4 279	1 559	-	-	80 015	6 397	
4	Караево-Черкесская Республика	55 133	45 095	958	-	-	-	8 331	1 707	
5	Республика Северная Осетия – Алания	140 805	95 897	0	0	0	0	38 592	6 316	
6	Ставропольский край	3 481 842	3 157 024	1 437 287	1 381 952	-	-	262 988	61 830	
7	Чеченская Республика	42 514	31 863	0	0	0	0	7 364	3 287	
8	СКФО, в целом	4 117 146	3 545 617	1442624	1383511	-	-	487 018	84 511	

³ Составлено авторами на основе данных: http://www.insur-info.ru/statistics/?umAction=all_regions&dir=inout

Так, в структуре страховых премий по имущественному страхованию в регионах СКФО за 2016 год видно, что признаки сельскохозяйственного страхования наблюдались лишь в четырех регионах: Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика и Ставропольский край. При этом только в двух регионах имело место сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой: по Кабардино-балкарская республике и Ставропольскому краю. А в формате субсидирования страховых премий нет статистики ни по одному региону СКФО (см. табл.2). Видимо сельскохозяйственное страхование с субсидированием страховых премий и в 2016 году не было в регионах СКФО вообще.

В части страховых выплат по сельскохозяйственному страхованию с государственной поддержкой в регионах СКФО за 2016 год есть положительное свидетельство лишь по Ставропольскому краю, но отсутствует факт страховых выплат по договорам сельскохозяйственного страхования с участием субсидий на уплату страховых премий (табл. 3).

Как видим, согласно данным табл. 2 и табл. 3 в 2016 году в Чеченской Республике, как и в Республике Ингушетия и Республике Северная Осетия-Алания, сельскохозяйственное страхование как вид страхования имущества вообще отсутствовало.

Повышение гибкости системы заключается, с одной стороны, в страховании без порога утраты, гибели, в том числе для страхования залогов, а с другой – в страховании с низкой стоимостью, то есть предлагается ***существенно расширить возможности снижения страховых сумм и повышения или снижения безусловных франшиз***, с тем, чтобы сельскохозяйственные товаропроизводители могли выбирать более дешёвые продукты.

В современной России в сфере сельскохозяйственного страхования безусловным лидером считается Алтайский край (где уже в 2008 году было застраховано до 90% посевной территории), в то время как Чеченская Республика сегодня хоть и преимущественно аграрный регион страны, но сельскохозяйственного страхования практически нет, о чем свидетельствуют данные не только таблицы 2 и 3. Так, из 25 страховых организаций, осуществлявших в 2016 году страхование на территории Чеченской Республики, услуги по имущественному страхованию оказывают лишь 13 компаний. Но при этом ни одна из этих 13 компаний не осуществляла в 2016 году страхование сельскохозяйственных товаропроизводителей на территории нашей республики (табл. 4).

Таблица 3
Структура страховых выплат по имущественному страхованию в регионах СКФО за 2016 год⁴*, тыс. руб.

№ п/п	Наименование субъекта РФ	Всего имущественное страхование	в том числе					Страхование гражданско-ответственности	Страхование финансовых и предпринимательских рисков
			страхование имущества		в том числе				
			всего	сельскохозяйственное страхование	из него		Сумма субсидий на уплату страховых премий		
					всего	страхование с государственной поддержкой			
1	Республика Дагестан	23 591	0	0	0	0	377	87	
2	Республика Ингушетия	1 899	0	0	0	0	0	9	
3	Кабардино-Балкарская Республика	15 955	0	0	0	0	979	34	
4	Карачаево-Черкесская Республика	9 612	0	0	0	0	11	27	
5	Республика Северная Осетия – Алания	140 805	0	0	0	0	38 592	6 316	
6	Ставропольский край	1 275 660	1 262 224	560 320	541 252	-	8 429	5 007	
7	Чеченская Республика	7 524	0	0	0	0	282	32	
8	СКФО, в целом	1 475 046	1 414 864				48 670	11 512	

⁴ Составлено авторами на основе данных: http://www.insur-info.ru/statistics/?umAction=all_regions&dir=inout

**Структура страховых премий по имущественному страхованию в Чеченской Республике за 2016 год,
в разрезе страховых компаний⁵, тыс. руб.**

№ п/п	Наименование страховых компаний, осуществляющих имущественное страхование в Чеченской Республике	Всего	Имущественное страхование						Страхование гражданкой ответственности	Страхование фин. и предприн. рисков
			всего	страхование имущества в том числе		из него		Сумма субсидий на уплату страховых премий		
				всего	страх. с гос. поддерж.	сельскохозяйственное страхование				
						всего	страх. с гос. поддерж.			
1	Региональная страховая компания	5 049	0	0	0	0	0	5 049	0	
2	Тинькофф онлайн страхование	14	14	0	0	0	0	0	0	
3	Гайде	15	15	0	0	0	0	0	0	
4	Ингосстрах	4	3	0	0	0	0	1	0	
5	Ресо-гарантия	17 077	16 750	0	0	0	0	313	14	
6	Сосьете женераль страхование	49	0	0	0	0	0	0	49	
7	Альфа страхование	1 118	424	0	0	0	0	694	0	
8	Спектр-авиа с	6	3	0	0	0	0	1	2	
9	Нет-росэнерго	12	12	0	0	0	0	0	0	
10	Хоум кредит страхование	151	128	0	0	0	0	23	0	
12	Страховая компания кардиф	4490	2108	0	0	0	0	0	2382	
13	Сбербанк страхование	14529	12406	0	0	0	0	1283	840	
	Итого	42 514	31 863	0	0	0	0	7 364	3 287	

⁵ Составлено на основе данных: http://www.insur-info.ru/statistics/?unAction=all_regions&dir=inout

Тревожным сигналом является и то, из этих 13 страховых компаний, осуществлявших имущественное страхование, лишь три компании (ПАО «РЕСО-ГАРНТИЯ», ООО СК ООО «Страховая компания КАРДИФ» и «Сбербанк страхование») осуществили страховые выплаты (табл. 5).

При этом, если у ПАО «РЕСО-ГАРНТИЯ» коэффициент выплат в 2016 году составил 41,2%, то у ООО СК «Сбербанк страхование» лишь 2,4%, а у ООО «Страховая компания КАРДИФ» - 0,2%. Понятно, что последние две страховые компании абсолютно не должны быть допущены для участия в системе сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой.

К основным причинам, тормозящие развитие российского рынка сельскохозяйственного страхования в аграрных регионах РФ следует отнести:

1. Высокие риски. Агробизнес считается достаточно рискованным так как сельское хозяйство более зависимо от природных факторов и несет большие убытки от опасных природных явлений. Так, среднегодовые убытки в различных регионах страны в результате недобора урожая колеблются от 50 до 100 млрд. рублей. Максимальные колебания снижения урожайности в хозяйствах отдельных регионов достигает 70% и выше. Фермерское хозяйство несет убыток порой более 70% страховой суммы. К наиболее существенным рискам для агрострахователя являются погодные риски (воздействие погодных условий, болезней и пр.), экологические риски (загрязнение окружающей среды, изменение климата и пр.), риски рынка (колебание цен, обменных курсов валют, изменений условий реализации продукции и пр.), регуляторные риски (из-за требований к безопасности продуктов питания, по охране окружающей среды и пр.), риски изменения факторов производства (качество посевного материала, удобрений, техники и пр.). Эти риски прямо или косвенно влияют на 70 процентов мирового бизнеса [6]. Все эти риски агробизнеса в деятельности агрострахователей порождают существенные риски в деятельности агростраховщиков.

В субъектах РФ сельскохозяйственный бизнес сегодня подвержен различным видам рисков (погодный и прочие), и, безусловно, должен быть защищен на основе адекватных программ сельскохозяйственного страхования. И прежде всего включая сельскохозяйственное страхование, осуществляемое с государственной поддержкой. Поэтому, важным представляется отметить предложение НСА о введение стандартов в области управления рисками сельхозпроизводства и очень

Таблица 5
Структура страховых выплат по имущественному страхованию в Чеченской Республике за 2016 год, в разрезе страховых компаний⁶, тыс. руб.

№ п/п	Наименование страховых компаний, осуществляющих имущественное страхование в Чеченской Республике	Всего	Имущественное страхование							Страхование фин. и предприн. рисков	
			страхование имущества								Страхование гражданской ответственности
			в том числе								
			всего	сельскохозяйственное страхование	из него		всего	страх. с гос. под-держ.	Сумма субсидий на уплату страховых премий		
1	Ресо-гарантия	7 189			6 905	0				0	0
2	Страховая компания кардиф	35	5	0	0	0	0	0	30		
3	Сбербанк страхование	300	300	0	0	0	0	0	0		
	Итого	7 524	7 210	0	0	0	0	282	32		

⁶ Составлено на основе данных: http://www.insur-info.ru/statistics/?unAction=all_regions&dir=inout

актуально смотрятся предложения по обязательным минимальным стандартам агротехнологий и ветеринарных правил, что существенно снизит наблюдаемые риски [7].

2. Слабая финансовая обеспеченность сельскохозяйственных товаропроизводителей. Финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей определяется с одной стороны, уровнем общей, срочной и текущей ликвидностью, а с другой, уровнем общей финансовой независимости и финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат. Большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей не обеспечены средствами для пополнения даже семенных фондов. Поэтому, учитывая, что и у российского государства в период затянувшейся в стране рецессии и разбалансированности федерального баланса существенно снизились возможности оказания государственной поддержки сельскохозяйственного товаропроизводителя необходимо ввести ограничения на участие в системе агрострахования, основанного на государственной поддержке исходя из уровня финансовой устойчивости. В частности, на первые два класса, исходя из существующей 5 классов финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей, рассчитываемых на основе коэффициентов ликвидности и финансовой независимости. То есть финансово успешные аграрные хозяйства могут заключать договора сельскохозяйственного страхования с любой страховой организацией (как с членом, так и не членом НСА), но без государственной поддержки.

3. Высокие страховые тарифы. Урожайность сельскохозяйственных культур сегодня на 80% зависит от количества и качества минеральных удобрений, цены на которые в течение 2015 года выросли на 30-60% в зависимости от региона страны [8]. Для многих сельскохозяйственных товаропроизводителей неподъемными являются не только тарифы на электроэнергию, газ, воду и другие производственные ресурсы, а также и тарифы на страхования рисков осуществляемого ими своего агробизнеса. По данным Банка России и НСА, в 2016 г. средняя страховая премия на 1 договор, заключенный на условиях господдержки, составила 4,7 млн. руб. по страхованию урожая и 2,9 млн. руб. по страхованию в животноводстве. Средняя страховая сумма (ответственность страховщика при наступлении страхового ущерба в полном объеме) по договорам страхования урожая достигла 87,4 млн. руб. на один договор. В страховании сельхозживотных средний объем страхового покрытия по одному полису с государственной поддержкой выше – 270,1 млн. руб. Средний тариф в страховании урожая с государственной поддержкой находится на уровне 5,4%, животноводства – 1,1%. [9]

Уровень страховых выплат в реальном секторе отечественной экономики сегодня составляет 30% от страховых премий. Последние три года в России были на редкость урожайными. С 2016 года у нас в сельскохозяйственном страховании применяется безусловная франшиза в 20% урожая. Для того чтобы спрос на сельскохозяйственное страхование со стороны российского агрострахователя существенно вырос, необходимо ввести безусловные франшизы в пределах 5-15%, тогда он сможет выбирать вариант страхования исходя из своего финансового положения, так как чем выше будет безусловная франшиза, тем дешевле окажется для него страховой тариф. Как следствие, российский агрострахователь получит недорогой страховой продукт, а российский агростраховщик – более массовый. Такая практика получает все большую популярность в Европе (например, в Испании, очень продвинутой с аграрной точки зрения стране).

4. Усложненность, непрозрачность и незавершенность системы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. Принципы работы системы сельскохозяйственного страхования с государственным участием в России (добровольное страхование, 50%-е субсидирование страховой премии за счет государственного бюджета, мультирисковая модель (урожай - 22 риска, животные – 14 рисков) и мультиобъектность (85 видов культур и 26 видов животных), катастрофическое страхование урожая (с 2016 г. порог - 20%), страхование всех посевов и всего поголовья, условие членства в объединении агростраховщиков, формирование фонда компенсационных выплат), реализуемые агростраховщиками с 2012 года, не дают ожидаемую агрострахователями прозрачность и эффективность в сельскохозяйственном страховании.

Федеральный закон "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" от 25.07.2011 N 260-ФЗ (последняя редакция) гарантирует аграриям при страховании на условиях, определенных этим законом, оплату 50 процентов стоимости полиса. На практике же часто получается, что аграрий уплачивает свою часть премии и ждет перечисления субсидии практически до уборки урожая или даже позже. В это время у некоторых хозяйств фиксируются страховые случаи в связи с повреждением посевов. Но договор, оплаченный лишь частично, обеспечивает сельхозпредприятию неполную страховую защиту. Тем самым уменьшаются основные преимущества сельскохозяйственного страхования как инструмента финансовой стабилизации, главная задача которого – обеспечить равномерное фи-

нансовое планирование сельхозпредприятия, устранить влияние непрогнозируемых факторов, снизить стоимость кредитования, облегчить привлечение инвестиций и технологическое развитие.

Сельскохозяйственные товаропроизводители, кроме того, часто связывают в таких случаях снижение уровня страховой защиты и свои обманутые ожидания относительно размера страхового возмещения при наступлении убытка не с недосубсидированием, а с работой агростраховщика и системы сельскохозяйственного страхования в целом. Получается порой замкнутый круг: в регионе, где агрострахователи недополучили господдержку, ухудшается их отношение к сельскохозяйственному страхованию, в результате снижается спрос на страховую защиту и как следствие в следующем году орган АПК региона еще в большей степени уменьшает субсидирование сельскохозяйственное страхование. Поэтому, необходим механизм, обеспечивающий выделение средств на сельскохозяйственное страхование к началу посевной на основе адекватной оценки потребностей региона и возможностей федерального бюджета в государственной поддержке. К тому же субъекты РФ практически дезориентированы необходимостью финансировать сельскохозяйственное страхование в рамках «единой субсидии». Поэтому, представляется разумной позиция НСА о выведении государственной поддержки страхования в сельхозпроизводстве за рамки «единой субсидии», так как, безусловно, специфика сущности страхования требует перенести его в другую подпрограмму в Госпрограмме поддержки сельского хозяйства – «Обеспечение общих условий функционирования отраслей АПК», где уже находится схожее по содержанию и целям мероприятие, связанное с устранением последствий чрезвычайных ситуаций [10]. Безусловно, наступил момент перехода к единому стратегическому планированию системы сельскохозяйственного страхования, отвечающей масштабным задачам всего агропромышленного комплекса России.

Между тем, о необходимости упрощения системы сельскохозяйственного страхования, чтобы она стала более понятной и прозрачной для тружеников села официально заявил премьер-министр РФ Дмитрий Медведев [11] на встрече с "единороссами" и сторонниками партии 9 августа 2016 года.

5. Криминализация сферы сельскохозяйственного страхования. В числе обостряющихся проблем для агростраховщиков следует выделить негативные последствия судебной практики в сельскохозяйственном страховании. Судебные решения постоянно отслеживаются агростраховщиками из-за того, что существует опасность искажения сущности

страхования и страхового законодательства. Судебные органы порой демонстрируют откровенное непонимание или игнорирование сути того, что они рассматривают, а порой – судебная практика, не соответствующая базовым принципам страхового законодательства, ставит под вопрос развития комплексного (или «пакетного») страхования урожая, использования сельскохозяйственного страхования при кредитовании. Но еще сильнее агростраховщиков сегодня настораживает то, что в область сельскохозяйственного страхования проникают мошеннические технологии «псевдоюристов», отработанные в страховании КАСКО и ОСАГО. Самым характерным приемом в данной области является передача прав требований от страхователя-сельхозпредприятия юристу-физическому лицу. При этом происходит смена юрисдикции: вместо арбитражного суда спор оказывается на рассмотрении суда общей юрисдикции, причем, как правило, в совершенно ином регионе, удаленном от того, где происходила реальная или мнимая гибель посевов на полях. Очевидно, что в подобных случаях при вынесении судебных решений может присутствовать и коррупционная составляющая. Такое явление потенциально опасно так как, во-первых, в сельскохозяйственном страховании размер единичной выплаты намного выше, чем в ОСАГО – соответственно, выше и «привлекательность» данного направления для мошенников, и цена вопроса. Во-вторых, деятельность псевдоюристов повышает уровень взаимного недоверия между страхователями-аграриями и страховыми компаниями, и как следствие агростраховщики начинают скрывать данные о реальной практике крупных выплат, рискуя привлечь внимание мошенников, что в конечном счете сказывается на прозрачности сельскохозяйственного страхования. В-третьих, фактически на данном сегменте отрабатывается перевод споров по корпоративному страхованию в категории потребительских. Если позволить данному явлению развиваться, оно может проявиться и в иных видах корпоративного страхования – например, по страхованию ответственности предприятий. Следует отметить, что уже в качестве превентивных мер агростраховщиками уже практикуется внесение поправки к стандартному договору сельскохозяйственного страхования, запрещающая уступку прав требования третьим лицам.

Таким образом, приоритетной задачей в российском сельскохозяйственном страховании представляется поиск и реализация механизмов, позволяющих обеспечить сельскохозяйственным товаропроизводителям финансовую устойчивость в непредвиденных ситуациях, вызванных как природными и погодными факторами, так и факторами экономической глобализации. Считаем необходимым с одной стороны,

дальнейшее снижение порога безусловной франшизы вплоть до 5% и снятия введенных барьеров для не членов НСА в субсидировании страховых премий, а с другой – введение запрета на уступку прав требования третьим лицам в сельскохозяйственном страховании на законодательной основе. Наконец, всем агростраховщикам необходимо определиться с приоритетами и осуществлять более качественную работу с учетом региональных особенностей, предлагать более длинную линейку с более доступными для сельскохозяйственных товаропроизводителей услугами, и добросовестнее сопровождать заключенные ими договоры сельскохозяйственного страхования.

Литература:

1. Саадуева М.М. Агрострахование в России [Электронный ресурс] <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2970.htm> (дата обращения: 30.04.2017)
2. Цакаев А.Х. Потери продукции в АПК: проблемы и решения. Монография. Издательство «Книга». -Грозный, -1989.
3. Эпштейн В.Л. Еще раз о создании системы страхования урожая сельскохозяйственных культур в Российской Федерации. [Электронный ресурс] <http://www.insur-info.ru/press/42039/> (дата обращения: 30.04.2017)
4. Галушин Н.В. Агрострахование – время больших перемен [Электронный ресурс] <http://www.insur-info.ru/interviews/681/> (дата обращения: 30.04.2017)
5. НСА: в 2016 году спрос на агрострахование в России возрос в 2 раза. [Электронный ресурс] <http://kvedomosti.ru/news/nsa-v-2016-godu-spros-na-agrostrahovanie-v-rossii-voztros-v-2-raza.html> (дата обращения: 30.04.2017)
6. Саяхова Э.В. Страхование сельскохозяйственных рисков в России [Текст] Сборник ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2011, с.197-20
7. Агрострахование в России: изменения в системе в 2016 году [Электронный ресурс] <http://www.agrostrakhovanie-v-rossii-izmeneni-ya-v-sisteme-v-2016-godu&catid=67&Itemid=1920> (дата обращения: 30.04.2017)
8. Сельхозпроизводители Юга России отмечают рост на минудобрения за год на 30-60% при их нехватке [Электронный ресурс] <http://prodmagazin.ru/2015/09/30/selhozproizvoditeli-yuga-rossii-otmechayut-rost-na-minudobreniya-za-god-na-30-60-pri-ih-nehvatke/> (дата обращения: 30.04.2017)
9. Россия - Страховые тарифы по агрострахованию с господдержкой стабильны в течение 5 лет [Электронный ресурс]: <http://agroinsurance.com/ru/rossiya-strahovyie-tarifyi-po-agrostrahovaniyu-s-gospodderzhkoy-stabilnyi-v-techenie-5-let/> (дата обращения: 30.04.2017)

10. Полис по правилам: Субсидирование агрострахования нужно изменить. [Электронный ресурс] https://agrovesti.net/novosti_apk/polis_po_pravilam_subsidirovanie_agrostrachovaniya_nuzhno_izmenit.html (дата обращения: 30.04.2017)
11. Систему агрострахования в России необходимо упростить – Медведев Д.А. [Электронный ресурс] <http://www.insur-info.ru/press/118834/> (дата обращения: 30.04.2017)

Ермолаева А.С.,

к.э.н., директор по бизнес-тренингам
Консалтинговая компания Atlant Partners
г. Москва, Россия
e-mail: a.ermolaeva1986@gmail.com

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

***Аннотация:** В настоящее время эффективным инструментом стратегического управления страховой компанией является сбалансированная система показателей (ССП), позволяющая реализовать долгосрочные цели и стратегию развития компании на основе оценки финансовых и нефинансовых показателей деятельности. В статье описан алгоритм построения СПП применительно к страховой компании, а также даны рекомендации автора по формированию конкретного набора ключевых показателей, ориентированных на идентификацию и оценку уровня конкурентоспособности страховой компании.*

***Ключевые слова:** Конкурентоспособность, Сбалансированная система показателей, конкурентные преимущества, ключевые показатели.*

Ermolaeva A.S.,

Candidate of Science (Economics)
Director of business training
Consulting company Atlant Partners
Moscow, Russia
e-mail: a.ermolaeva1986@gmail.com

THE BALANCED SCORECARD OF THE INSURANCE COMPANIES

***Abstract:** Nowadays, an effective strategic tool for insurance company management is a Balanced Scorecard (BSC), which allows the realization of long-term objectives and company development strategies on the basis of an estimation of financial and non-financial indicators of activity. This article describes the BSC algorithm according to insurance company, presents the author's recommendations for the formation of a specific set of key performance indicators focused on identifying and assessing the level of the insurance companies competitiveness.*

***Keywords:** Competitiveness, Balanced Scorecard, competitive advantage, key performance indicators.*

На современном рынке страховых услуг все большее значение приобретает оценка нематериальных активов компании. Соответственно, наряду с целями в области по повышению прибыли и капитализации страховой компании, первостепенное значение получают задачи приобретения и наращивания конкурентных преимуществ в области гудвилла: лояльность клиентов, прогрессивность технологий, отлаженность бизнес-процессов, профессионализм и компетентность специалистов, инновационная активность и другие факторы конкурентоспособности страховой компании. С этой целью, использование инструмента сбалансированной системы показателей (ССП) [3, 4, 7] открывает новые возможности для обеспечения конкурентоспособности страховой компании на основе создания, удержания и наращивания конкурентных преимуществ. Вместе с тем, СПП позволяет эффективнее и точнее реализовать стратегию страховой компании за счет ее перевода в комплексный набор финансовых и нефинансовых показателей, измеряющих результаты функционирования компании по нескольким основным составляющим: «Финансы», «Клиенты», «Внутренние бизнес-процессы», «Обучение и развитие» и другие. При этом СПП описывает стратегию страховой компании посредством наборов целей и показателей, характеризующих деятельность подразделений страховой компании.

Анализ научной литературы показывает [1, 2, 4, 6], что в общем виде алгоритм построения и внедрения СПП состоит из следующих этапов:

- определение ключевых составляющих;
- разработка целей и ключевых показателей эффективности;
- разработка стратегической карты;
- формирование целевых значений показателей;
- разработка стратегических мероприятий и бюджетов их реализации;
- разработка СПП для подразделений компании;
- внедрение СПП и системы мотивации;
- контроль реализации стратегии и корректировки.

Представленный алгоритм позволяет контролировать реализацию стратегических целей организации посредством оценки финансовых и нефинансовых показателей ее деятельности, факторов конкурентоспособности и достигать определенного результата в виде роста доходов и обеспечения конкурентоспособности через формирование конкурентных преимуществ. Кроме того, в зависимости от специфики стратегии, страховая компания должна вырабатывать свой набор стратегических целей и показателей, связанных между собой причинно-следственной цепью в

форме стратегической карты, описывающей взаимосвязь факторов, влияющих на конкурентоспособность компании, выстраивая их в единую логическую схему реализации ее стратегии.

Основываясь на данных теоретических исследований [5, 6] в области деятельности страховых компаний в соответствии с таблицей представлены типовые ключевые показатели деятельности страховой организации.

Таблица

Типовые показатели деятельности страховой компании в рамках составляющих сбалансированной системы показателей

Наименование показателя	Единица измерения
ФИНАНСЫ	
1 Чистая прибыль	Руб.
2 Объем собираемых страховых премий	Руб.
3 Доход от новых страховых продуктов	Руб.
4 Доходность инвестиций	Проценты
5 Комбинированный коэффициент убыточности	Проценты
6 Рыночная стоимость акций	Руб.
КЛИЕНТЫ	
7 Доля пролонгированных договоров в портфеле компании	Проценты
8 Доля новых договоров в портфеле компании	Проценты
9 Доля прибыльных клиентов в портфеле компании	Проценты
10 Частота страховых случаев	Проценты
11 Динамика жалоб/претензий, урегулированных в течение первого контакта	Проценты
12 Уровень удовлетворенности клиентов	Проценты
13 Средняя продолжительность отношений с клиентами	Месяцы
ВНУТРЕННИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ	
14 Удельный вес административных расходов	Проценты
15 Удельный вес своевременно произведенных выплат	Проценты
16 Среднее время принятия решения	Часы (дни)
17 Процент андеррайтерских решений, завершившихся заключением договора страхования	Проценты
18 Затраты на исправление ошибочных управленческих решений в общей сумме административных затрат	Проценты
19 Затраты на маркетинг в процентном отношении к доходу от продаж	Проценты

Наименование показателя	Единица измерения
20 Трудоемкость оформления договора	Часы
21 Количество сертифицированных экспертов (аджастеров, сюрвейеров)	Единицы
ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ	
22 Уровень текучести кадров	Проценты
23 Уровень удовлетворенности сотрудников работой	Проценты
24 Уровень зарплаты по сравнению с конкурентами	Проценты
25 Индекс использования единого по компании специализированного программного обеспечения	Проценты
26 Эффективность работы информационной системы	Руб.
27 Срок получения информации для принятия управленческих решений	Дни
ИННОВАЦИИ	
28 Количество предложений по совершенствованию качества страховых услуг на сотрудника	Единицы
29 Количество новых внедренных разработок за период	Единицы
30 Продолжительность разработки новых страховых продуктов	Дни
31 Уровень интенсивности внедрения инновационных разработок	Проценты
МОТИВАЦИЯ	
32 Количество сотрудников, повысивших уровень квалификации за период	Проценты
33 Процент резервистов, получивших повышение в течение года (от общего состава резерва)	Проценты
34 Процент сотрудников, регулярно получающих оценку своей компетентности	Проценты
35 Уровень удовлетворенности сотрудников действующей системой мотивации	Проценты
ТОП-МЕНЕДЖМЕНТ	
36 Процент топ-менеджеров, регулярно участвующих в стратегических сессиях, посвященным вопросам стратегического развития компании	Проценты
37 Процент топ-менеджеров, получающих премии, привязанные к инновационной активности сотрудников их подразделений	Проценты

Таким образом, определение ключевых составляющих, разработка целей и показателей, стратегической карты в наибольшей степени позволяет раскрыть ключевые принципы построения ССП страховой компании. Вместе с тем, каждая отдельная страховая компания может оптимизировать свою деятельность с учетом индивидуальных особенностей в области формирования целевых значений показателей, разработки стратегических мероприятий и бюджетов их реализации.

Литература:

1. Браун, М.Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / М.Г. Браун. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
2. Гершун, А.М. Разработка сбалансированной системы показателей: практическое руководство с примерами / А.М. Гершун, Е.С. Нефедьева. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 128 с.
3. Казанцев А.К. Основы менеджмента. Практикум. М.: ИНФРА-М, 2002. 544 с.; Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 320 с.
4. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.С. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.
5. Меренков А.В. Внедрение системы сбалансированных показателей в страховых компаниях [Электронный ресурс (дата обращения: 25.04.2017) Режим доступа: /http://www.reglament.net/ins/mng/2007_1_article.htm;
6. Николенко Н.П. ССП – роскошь или необходимость? [Электронный ресурс (дата обращения: 25.04.2017) Режим доступа: <http://nnikolenko.com/index.php?art=20>
7. Нивен, П.Р. Сбалансированная система показателей: шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / П.Р. Нивен. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Бук, 2004. – 328 с.

Башлакова О.И.,

аспирант
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: avdeeva2 @yandex.ru

Научный руководитель:

Цыганов А.А.,
профессор, д.э.н.
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: tsyganov@list.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПОСРЕДСТВОМ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРИНЯТЫХ СТРАХОВЫХ ПРОГРАММ

***Аннотация:** Региональные страховые рынки в последнее время играют значимую роль в развитии национального страхового рынка страны. В этой связи особое внимание должно уделяться эффективности функционирования таких рынков. Помимо основных критериев оценки региональных страховых рынков, предлагается оценивать их через результативность страховых программ, которые были приняты в целом ряде регионов.*

***Ключевые слова:** региональные страховые рынки, эффективность функционирования, страховые программы*

Bashlakova O.I.,

PhD student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: avdeeva2@yandex.ru

Scientific adviser:

Tsyganov A. A.,
Doctor Sci. (Economics),
full professor with the Insurance Business chair
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: tsyganov@list.ru

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE REGIONAL MARKET THROUGH THE PERFORMANCE OF ACCEPTED INSURANCE PROGRAMS

***Abstract:** Regional insurance markets in recent times play an important role in the development of national insurance market in the country. In this regard, special attention should be paid to effective functioning of such markets. In addition to the basic evaluation criteria of the regional insurance markets to evaluate their performance through the insurance programs that were adopted in a number of regions.*

***Keywords:** regional insurance markets, performance, insurance programs*

На современном этапе развития страхового рынка Российской Федерации все более важную роль начинают играть региональные страховые рынки.

Региональные рынки динамично развиваются, о чем свидетельствует растущий объем страховой премии. Так, в 2016 году объем страховой премии региональных рынков Российской Федерации составил 562 001 815тыс. рублей, что составило 113% от объема страховой премии, собранной в 2015 году. Всего на региональные рынки в 2016 году пришлось 47,6% всей собранной в Российской Федерации страховой премии. [1].

Эффективность работы региональных страховых рынков в значительной степени влияет на успешное функционирование всего стра-

хового рынка Российской Федерации. В этой связи очень важно произвести корректную оценку эффективности страхового рынка того или иного региона.

Оценка отечественных региональных страховых рынков должна осуществляться не только на основании общепринятых индикаторов. Необходимо учитывать фактор индивидуального развития страхового рынка региона.

В этой связи, мне представляется актуальной оценка эффективности функционирования региональных страховых рынков - через результативность принятых в целом ряде регионов программ (концепций) развития и поддержки страхового рынка.

Региональные программы (концепции) развития и поддержки страхового рынка стали активно приниматься субъектами Российской Федерации еще в начале 2000-ых годов. Хронологию введения и действия программ можно разделить на 3 периода 1998-2001 годы, 2002-2007 годы, 2008-20015 годы. Срок действия программ составлял от 3 до 5 лет.

Среди регионов, где были введены в действие программы, можно выделить: Алтайский край, Амурскую область, Белгородскую область, Брянскую область, Вологодскую область, Калужскую область, Кировскую область, Краснодарский край, Москву, Нижегородскую область, Оренбургскую область, Саратовскую область, Сахалинскую область, Свердловскую область, Республику Удмуртия, Санкт-Петербург, Хабаровский край. Также необходимо отметить, что программа (концепция) развития и поддержки страхования была введена в действие Координационным Советом Ассоциации «Сибирское соглашение» для всех регионов, входящих в Сибирский федеральный округ.

Проведем оценку страхового рынка региона через призму реализации целей и задач, поставленных программой (концепцией) развития и поддержки страхового рынка. Для анализа возьмем Амурскую область, т.к. в этом регионе подобные программы принимались дважды: в 2001 году и в 2010 году.

В 2001 году Постановлением Главы Администрации Амурской области № 338 от 09.06.2001 была принята Концепция (программа) развития страхования в Амурской области. Программа была рассчитана на один год, что, на мой взгляд, является слишком незначительным сроком для того, чтобы на страховом рынке произошли какие-то существенные изменения.

В 2010 году распоряжением губернатора Амурской области №311-р от 06.09.2010 года была принята Концепция (программа) развития страхования в Амурской области на 2010-2012 годы.

На момент введения в действие программы для страхового рынка региона были характерны следующие проблемы [4]:

1. Низкий охват страховыми услугами физических и юридических лиц;
2. Высокая стоимость продуктов по целому ряду видов страхования на фоне низкой платежеспособности населения и хозяйствующих субъектов региона;
3. Общее недоверие к институту страхования со стороны населения, государственных структур, хозяйствующих субъектов;
4. Незначительные инвестиции в экономику региона со стороны страховых компаний, работающих в нем.

Программа предусматривала решение следующих задач на страховом рынке региона:

- Достижение значения собранной страховой премии по всем видам страхования (за исключением ОМС) в 2012 году на уровне 4,5 млрд. рублей [4]. Задача этого пункта программы не была выполнена. К 2012 году объем собранной страховой премии по всем видам страхования (исключая ОМС) составил 1 541 397 000 рублей [1].

- Инвестирование страховыми компаниями, работающими в регионе, дополнительных финансовых средств в его экономику до 1 млрд. рублей в год. [4]. Основные компании, работающие на рынке Амурской области, не являются региональными. Все они являются филиалами с головным офисом в Москве. И вся их инвестиционная политика определяется исключительно Москвой. Всего 10 крупнейших компаний собрали в Амурской области за 2012 год 1 181 060 000 рублей, что составляет 76,63% всех поступлений за указанный период [3]. Учитывая все вышесказанное, не представляется реальным инвестирование в экономику региона 1 000 000 000 рублей ежегодно страховыми компаниями, работающими на его рынке. Таким образом, можно констатировать, что очередная поставленная программой задача не была реализована.

- Развитие страхования сельскохозяйственного производства. На момент запуска программы в регионе практически не существовало сельскохозяйственного страхования. С введением программы стало развиваться сельскохозяйственное страхование, которое после небольшого спада в 2011 году, демонстрирует значительный рост в поступлениях-142,94%[2]. Таким образом, можно констатировать, что задача в части введения сельскохозяйственного страхования в регионе была решена.

- Развитие страхования в социальной сфере. Программа предусматривала развитие страхования в социальной сфере с целью повы-

шения социальных гарантий населению Амурской области, что в значительной мере могло бы снизить напряженность в данной сфере. Предполагалось уделить особое внимание таким видам страхования, как ДМС, страхование от несчастного случая, страхование жизни. С момента введения программы страхование жизни в регионе развивается значительными темпами. Прирост премии в 2012 году составил 183% [2].

По страхованию от несчастных случаев и болезней в 2011 был продемонстрирован прирост премии в 117%, а в 2012 году в 120% [2].

По ДМС ситуация на региональном рынке развивалась в период действия программы крайне нестабильно и напоминала «качели»: после прироста страховой премии на 123,39% в 2011 году, резкое значение прироста до уровня 73,14% [2].

Таким образом, можно констатировать, что с введением программы в регионе были достигнуты успехи в таких социально значимых видах страхования, как страхование жизни и страхование от несчастных случаев и болезней. Ситуация с развитием ДМС в регионе продолжала оставаться нестабильной и требовала дополнительного изучения. Задачи программы в части развития страхования в социальной сфере были решены частично.

Благодаря действию программы:

- произошел общий прирост страховой премии;
- стали развиваться с нуля, такие виды, как агрострахование, страхование имущества юридических лиц, страхование квартир и домов, принадлежащих физическим лицам;
- зафиксирован прирост страховой премии по таким видам, как автострахование, страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней. Однако можно констатировать, что целый ряд задач, зафиксированных в программе, так и не были достигнуты:
- до конца действия программы (2012 год) не была достигнута амбициозная цель по достижению объема общих сборов по всем видам страхования (за исключением омс) на уровне 4,5 млрд. рублей;
- не произошло значительного роста инвестиций (до 1 млрд. рублей в год) в экономику региона со стороны работающих в нем страховых компаний; Таким образом, на примере Амурского региона, можно сделать вывод о том, что:
- оценку эффективности функционирования регионального страхового рынка на определенном этапе его развития можно производить через призму результативности исполнения задач, зафиксированных в программах (концепциях) развития страхования в регионе;

- такая оценка будет давать представление о реальном состоянии развития регионального страхового рынка, о его значимых достижениях, проблемах и перспективах развития, так как цели и задачи, поставленные программой, отображают потребности именно этого рынка страхования.

Литература:

1. Сборы и выплаты по видам и по регионам. //Страхование сегодня - страховой портал. Раздел - Аналитика. Динамика рынка – Режим доступа <http://www.insur-info.ru> (01.06.2017)
2. Динамика сборов и выплат по регионам и по видам страхования. //Страхование сегодня – страховой портал. Раздел – Аналитика. Динамика рынка – Режим доступа <http://www.insur-info.ru> (01.06.2017)
3. Крупнейшие страховые компании. //Страхование сегодня - страховой портал. Раздел - Аналитика. Динамика рынка – Режим доступа <http://www.insur-info.ru> (01.06.2017)
4. Распоряжение Губернатора Амурской области от 06.09.2010 №311-р «О Концепции развития страхования в Амурской области на 2010-2012 годы» //Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации – Режим доступа <http://www.docs.cntd.ru> (01.06.2017)

Точилин Р.Ю.,

к.ю.н., заместитель начальника
Управления регулирования деятельности на рынке страхования
Департамента страхового рынка Банка России,
г. Москва, Россия
e-mail: utro@bk.ru

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВЩИКОВ: ИЗМЕНЕНИЕ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ

***Аннотация:** статья раскрывает основные направления политики Банка России в области регулирования финансовой устойчивости страховщиков.*

***Ключевые слова:** страховая организация, страховые резервы, платежеспособность страховой организации, Банк России, методы расчета страховых резервов*

Tochilin R.YU.,

Deputy Head of the Insurance Market Activity Regulation Department of the Insurance Market Department of the Bank of Russia, Ph.D.,
Moscow, Russia
e-mail: utro@bk.ru

FINANCIAL STABILITY OF INSURERS: CHANGING APPROACHES TO INSURANCE TECHNICAL PROVISIONS

***Abstract:** the paper considers policy of the Bank of Russia in the field of regulation of financial stability of insurers*

***Keywords:** insurer, technical provisions, solvency, Bank of Russia, the actuarial method*

Вопросы финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков традиционно являются для органа страхового надзора первостепенными, как с точки зрения осуществления надзора, практически все санкции, примененные к страховщикам ФСФР и Банком России, были связаны с нарушениями данной категории нормативов, при этом страховые резервы, составляя в настоящее время более 60% пассивов страховщиков, являются ключевым элементом их платежеспособности.

В прошедшие годы Банк России уделял пристальное внимание качеству активов страховщиков, в дальнейшем фокус внимания должен быть сдвинут в сторону пассивов, в первую очередь – страховых резервов.

С 1 января 2017 года страховщики перешли на новые форматы представления отчетности, значительно приближенные к МСФО. При этом одним из элементов данной отчетности является отражение обязательств по наилучшей оценке. В то же время ожидаемого многими участниками рынка перехода на надзор за достаточностью страховых резервов на основе best estimate не произошло. В сегодняшних условиях, когда претензии к страховщикам в части покрытия страховых резервов являются, фактически, основной причиной применяемых к ним санкций, формирование системы, при которой страховщик самостоятельно оценивает объем своих обязательств, является преждевременной. Данная позиция Банка России нашла свое отражение в выпущенных в конце 2016 года «Положении о правилах формирования страховых резервов по страхованию жизни» (утв. Банком России 16.11.2016 № 557-П) и «Положении о правилах формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни» (утв. Банком России 16.11.2016 № 558-П).

Данные акты принципиально отличаются от своих предшественников – соответствующих приказов Минфина. Прежде всего, вводится система «двойных резервов», когда для целей контроля за финансовой устойчивостью страховщиков используется наибольший из двух показателей – рассчитанный в соответствии с актом Банка России, или сформированный страховщиком самостоятельно, на основании наилучшей оценки. Данное решение полностью снимает замечания Всемирного Банка, высказанное в рамках оценки регулирования страхового рынка и заключающееся в высоких рисках недорезервирования, присущих российскому страховому рынку при модели, предусматривающей стандартизированный подход к расчету страховых резервов. При этом Регулятору удалось также не допустить возможности манипулирования со стороны страховщиков оценкой страховых обязательств с целью сокрытия реальной неплатежеспособности компании.

Кроме того, указанными актами установлен новый перечень учетных групп в разбивке на которые необходимо производить расчет страховых резервов. Данный перечень максимально приближен к перечню, используемому в странах Евросоюза для расчета капитала в рамках подходов Solvency-II. Минимальные отклонения от принятого в Европе перечня были внесены по инициативе Всероссийского союза страховщиков в связи с неразвитостью ряда видов страхования и перестрахования в России.

Крайне важным является установление обязанности страховщиков рассчитывать резервы на брутто-основе, т.е. с учетом комиссион-

ного вознаграждения, начисленного при заключении договора. Данное новшество приведет к значительному росту величины страховых резервов, при этом возможный рост нагрузки на страховщиков с точки зрения большей величины активов, к которым Банком России предъявляются повышенные качественные требования, нивелирован нормой, разделяющей резерв незаработанной премии на базовую и дополнительную части с распространением требований по инвестированию только на базовую часть. Потребность в такой несколько усложненной конструкции вызвана необходимостью обеспечить сопоставимость двух расчетных величин: – резервов, рассчитанных в соответствии с Положениями Банка России и резервов, рассчитанных страховщиком в соответствии с best estimate (последние, согласно федеральным стандартам актуарной деятельности, рассчитываются на брутто-основе).

Новыми правилами предусмотрена возможность страховщика самостоятельно исключать из расчета резерва произошедших, но не заявленных убытков до трех экстремальных значений, значительно искажающих статистику и делающих расчет данного резерва по предусмотренному актом Банка России методом Борнхуеттера-Фергюсона некорректным. Страховщики, перешедшие на новый порядок расчета резервов (предусмотрена возможность осуществить такой переход в срок до 30 июня 2017 года) могут исключать такие нетипичные значения из базы расчета резерва самостоятельно.

При этом в рамках регулирования, предусмотренного рассматриваемыми Положениями, страховщикам дается возможность, по согласованию с Банком России, применять иные, чем предусмотрено нормативным актом, методы расчета резерва незаработанной премии, резерва заявленных, но неурегулированных убытков, резерва произошедших, но незаявленных убытков, а также математического резерва, выравнивающего резерва, резерва расходов на обслуживание страховых обязательств и резерва опций и гарантий для страхования жизни, в том числе вводится возможность по согласованию с Банком России учитывать для расчета страховых резервов норму доходности в интервале от 5 до 9 процентов.

На данном нововведении стоит остановиться подробнее, поскольку появление такой возможности вызвало широкий отклик со стороны страховщиков, и уже в первые дни действия Положений в Банк России было направлено несколько писем от страховых организаций с обоснованиями иных методов расчета страховых резервов.

Следует отметить, что нормативными актами с целью согласования метода расчета страховых резервов, отличающихся от «стандарт-

ных», предусмотрено представление в Банк России документов, содержащих: описание методов расчета страховых резервов, которые страховщик планирует применять при формировании страховых резервов; расчеты на основании фактических данных о проведении операций, свидетельствующие о том, что предложенные страховщиком методы дают более точную величину резервов.

Таким образом, при рассмотрении указанной категории обращений страховщиков, сотрудниками Банка России, прежде всего, проверяется достоверность данных, на основании которых произведены расчеты страховщика. Это могут быть данные, содержащиеся в регистрах бухгалтерского учета страховщика, его управленческой отчетности, иные данные, достоверность которых подтверждена соответствующим образом заверенными выписками, копиями документов и т.д. Решение Банка России о согласовании иного метода расчета резервов всегда является актом индивидуального применения и не может быть принято на основании общих рассуждений и предположений.

В целом новый порядок расчета страховых резервов, введенный на российском страховом рынке с 2017 года является более сложным, предусматривающим значительное обязательное использование актуарных методов и еще большую возможность их использования при расчете страховых обязательств страховыми организациями и обществами взаимного страхования.

Литература:

1. Положение о правилах формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни (утв. Банком России 16.11.2016 № 558-П), (Зарегистрировано в Минюсте России 29.12.2016 № 45054).
2. Положение о правилах формирования страховых резервов по страхованию жизни (утв. Банком России 16.11.2016 № 557-П), (Зарегистрировано в Минюсте России 29.12.2016 № 45055).
3. Кириллова Н.В. Финансовая устойчивость и банкротство российских страховых компаний. Монография. М.: МАКСПресс, 2003. – 180 с.
4. Цыганов А.А. Вклад страхования в развитие национальной экономики: вопросы теории. Финансы, 2016. №8.

Болдырев Б.М.,

аспирант
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва Россия
e-mail: bolbm92@gmail.com

Научный руководитель:

Кириллова Н.В.,
профессор, д.э.н.
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва Россия
e-mail: nvk_66@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА АНДЕРРАЙТИНГА В УДОВЛЕТВОРЕНИИ СТРАХОВЫХ ИНТЕРЕСОВ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ

***Аннотация:** В данной статье рассматривается, как использование современных технологий позволяет снизить расходы страховой организации на оказание медицинской помощи выезжающим за рубеж. В качестве базовой технологии, в данной статье выступает отрасль телематерики – телемедицина. В том числе, изучена структура телемедицины.*

***Ключевые слова:** телемедицина, телематерика, телеконсультация, видеоконсультация, мобильное здоровье, страхование, страховщик, застрахованный, страховая компания, страхователь, добровольное медицинское страхование, выезжающие за рубеж, сервисный центр.*

Boldyrev B.M.,

PhD student
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: bolbm92@gmail.com

**Scientific adviser:
Kirillova N. V.,**

*Doctor Sci. (Economics), full professor with the Insurance
Business chair*
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nvk_66@mail.ru

IMPROVING THE QUALITY OF UNDERWRITING TO SATISFY THE INSURANCE INTERESTS OF PEOPLE WHO TRAVEL ABROAD

***Abstract:** This article examines how the use of modern technologies allows to reduce the costs of an insurance organization to provide medical assistance to the insured, who travel abroad. As a core technology, in this article serves telematics branch - telemedicine. In particular, was studied the structure of telemedicine.*

***Keywords:** telemedicine, telematics, teleconsultation, videoconsultation, mhealth, insurance, insurer, take out insurance, insurance company, privet medical insurance, insurance going abroad, medical assistance.*

О том, как минимизировать убытки по страховым случаям страховщики задаются на протяжении всего периода с момента зарождения самого страхования. Каждый год количество таких методов возрастает. На сегодняшний день, для снижения своих затрат, направленных на урегулирование страховых событий, страховые организации используют множество различных способов такие как:

- 1) применение повышающих коэффициентов к тарифам для наиболее убыточных категорий объектов;
- 2) использования различного рода франшиз;
- 3) ограничение списка событий, попадающих под ограничение страхового случая;
- 4) внедрение инновационных технических и электронных устройств, средств телекоммуникаций и т.д.

Цифровые и IT-технологии используются бизнесом в качестве инструментов, с помощью которых компании оптимизируют временные и постоянные затраты, снижают риски и обеспечивают выполнение целого ряда других важных функций. Для снижения выплат по автострахованию и увеличения числа клиентов некоторые страховые организации начинают использовать телематические устройства в страховом продукте КАСКО. В РФ использование телематики в автостраховании приобрело название «Умное страхование». Например, в ОАО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ» при покупке КАСКО по данной программе покупатель может получить скидку до 20%, в ОАО «АльфаСтрахование» скидка может достигать 55%. В западных странах использование телематики получило название: «Pay-As-You-Drive», то есть «Плати-За-То-Что-Ездишь» и «Pay-How-You-Drive», то есть «Плати-Как-Ездишь». В Европе принцип "плати-как-ездишь" работает еще с 2002 г., и приблизительно в то же время он становится востребованным и в Америке. На Западе число договоров по системе «pay-as-you-drive» растет в среднем на 25% в год, их популяризация является одной из главных тенденций развития автострахования во всем мире.

Отрасль умного страхования в России имеет большой потенциал. И связано это не только с развитием телематики, но в большей степени продиктовано потребностями как частных автовладельцев, так и рынка.

Подобным образом, страховые организации начинают использовать телемедицину в своих программах добровольного медицинского страхования с целью минимизации убытков при организации и оказании медицинской помощи застрахованным в рамках страхового продукта.

На сегодняшний день в Российской Федерации отсутствует нормативная база, регламентирующая оказание телемедицинских услуг по системе врач-пациент. Однако в Государственную Думу уже внесён на рассмотрение законопроект, изменяющий некоторые положения 323 ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан РФ», таким образом, после принятия данных поправок врач сможет напрямую, с помощью телематических средств, проводить лечение пациента, устанавливать диагнозы, назначать лекарственные препараты.

Дистанционные взаимодействия по принципу пациент – врач делятся на следующие категории:

- до визита к врачу;
- после визита к врачу;
- вместо визита к врачу.

До визита к врачу – это:

- поиск информации о здоровье;
- медицинский «консьержинг» и первичные «ориентирующие» консультации¹⁴;

- поиск, выбор и запись к врачу;
- подготовка к визиту к врачу.

После визита к врачу:

- поиск информации о диагнозах и назначениях;
- получение «персонализированной» информации о здоровье;
- электронная доставка пациенту медицинских документов (результатов анализов, обследований, консультаций, а также выписок, заключений и др.);
- персональные рекомендации и электронные напоминания о событиях, связанных со здоровьем;
- дистанционные консультации со своим лечащим врачом;
- дистанционный мониторинг пациента и контроль проводимого лечения;

- дистанционное получение «второго экспертного мнения».

Вместо визита к врачу – это:

- «виртуальный» дистанционный визит к врачу.

За вторую половину 2016 года и первый квартал 2017 года уже несколько компаний инвестировали денежные средства во внедрение телемедицины в линейку предлагаемых ими услуг. Среди таких компаний есть и страховые организации, которые пока предлагают телемедицину только в рамках продукта «добровольное медицинское страхование». Таким образом, на данный момент, телемедицину предлагают следующие компании:

1) СПАО «РЕСО-Гарантия» совместно с Sphera Global Health Care и сетью медицинских центров MedSwiss.

2) МТС совместно с Медси.

3) Яндекс.

4) ВТБ совместно с Инпромед "Педиатр 24/7" и совместно с Евросетью.

5) ООО «Группа Ренессанс страхование» совместно с «Доктор Рядом».

6) Русский Стандарт совместно с AXA-Assistance и сервисом "Онлайн Доктор".

7) Банк Открытие совместно с ONDOC, а также клиниками: "Медлайн - Сервис", "Семь докторов", "ABC - Медицина", Клинический госпиталь на Яузе и др.

8) МетЛайф совместно с WorldCare.

9) Иногосстрах.

10) «Мать и дитя»

Эксперты крупнейших, на российском рынке, страховых компаний уверены, что для страхового бизнеса телемедицина может принести выгоду не только в рамках продукта ДМС. Уже сейчас, некоторые страховщики готовят внедрение одного из видов телемедицины: «мобильное здоровье» в страхование граждан, выезжающих за пределы постоянного места жительства.

В настоящее время суть страхования ВЗР заключается в том, что если застрахованному понадобилась медицинская помощь в ходе поездки, то клиент обращается в страховую компанию (СК), или, как правило, к партнёру страховщика «Сервисный центр» для организации медицинской помощи. Сервисный центр (СЦ), в свою очередь, за дополнительное вознаграждение от страховщика организует необходимую медицинскую помощь застрахованному лицу (ЗЛ), а также оплачивает все расходы на лечение пациента, с последующим возмещением их у страхового общества.

В среднем, вознаграждение СЦ за ведение одного случая составляет около 3000 рублей. Обращение застрахованного к врачу общей практики, для оказания медицинской помощи, обойдётся страховой компании в среднем в 100 евро, вне зависимости был это визит врача на дом, или ЗЛ лично обратился в ЛПУ. Учитывая тот факт, что большинство болезней, не требующих наблюдения в стационаре, требуют повторного визита к врачу (а иногда и не один раз). Таким образом, за 1 простой случай СК заплатит около 15,5 тысяч рублей. Отталкиваясь от статистических данных, лидеров российского страхового рынка по страхованию ВЗР, такие простые случаи составляют около 30% из числа всех страховых событий по данному виду страхования.

В 2016-2017 гг. расходы пациента или СК за одну видеоконсультацию врача составили около 500 рублей. Таким образом, если при ведении простого случая по полису ВЗР заменить очные общение доктора с пациентом, на телеконсультации, то страховое общество может сэкономить от 8 тысяч рублей за 1 случай (за счет того, что не требуется привлечение СЦ и 1 визит к врачу стоит не 100 евро, а 500 рублей).

Тем не менее, как подразумевалось выше, использование телемедицины возможно не только при простых случаях, но также и для ведения хронических больных и для после госпитального наблюдения. Таким образом, опираясь на описанное выше, можно сделать вывод, что при внедрении телемедицины в процесс оказания медицинской

помощи застрахованным по полису выезжающих за рубеж в страховая организация может снизить расходы на оплату медицинской помощи на 20%-40%, тем самым значительно уменьшая уровень убыточности и увеличивая маржинальность данного страхового продукта, а также повышение конкурентоспособности за счет повышения привлекательности страхового портфеля. Застрахованный же приобретает следующие преимущества:

- 1) отпадает необходимость поездки в клинику на приём к терапевту;
- 2) получение консультации терапевта / педиатра в течение получаса;
- 3) отпадает необходимость вызова врача на дом;
- 4) быстрее получает возможность записаться на приём к узкоспециализированному врачу.

Литература:

1. Болдырев, Б.М. Внедрение инновационных технологий в процесс привлечения клиентов в ОСАО «РЕСО-Гарантия» 2015 г.
2. Владимирский, А.В. История телемедицины – первые 150 лет // Журнал телемедицины и электронного здравоохранения – Россия, №1, 2015 г.
3. Доклад всемирной организации здравоохранения о результатах второго глобального обследования в области электронного здравоохранения. Серия «Глобальная обсерватория по электронному здравоохранению» Том 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/44497/4/9789244564141_rus.pdf
4. Доклад всемирной организации здравоохранения о результатах второго глобального обследования в области электронного здравоохранения. Серия «Глобальная обсерватория по электронному здравоохранению» Том 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/87688/1/9789244564257_rus.pdf
5. Зингерман, Б.В. О телемедицине «Пациент – врач» // Врач и информационные технологии №1 2017 года
6. Кириллова, Н.В. Страхование в системе управления рисками // Материалы международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие: общество и экономика». – 2014. – С.313
7. Кириллова, Н.В. Методики оценки и снижения рисков в корпоративном страховании // Финансовый менеджмент в страховой компании №3, 2007, с.50-61.
8. Проект Федерального закона "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационно-телекоммуникационных технологий и введения электронных форм документов в сфере здравоохранения" (подготовлен

Минздравом России), режим доступа <http://regulation.gov.ru/projects#npa=46654>

9. Проект федерального закона № 1085466-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» и статью 10 Федерального закона «О персональных данных» (внесен 30.05.2016 депутатом ГД Л.Л. Левиным), режим доступа <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28Spravka%29?OpenAgent&RN=1085466-6>
10. Фургал, С.И.: внедрять телемедицинскую услугу «врач-пациент» преждевременно, режим доступа: <http://riaami.ru/read/sergej-furgal-vnedryat-telemeditsinskuyu-uslugu-vrach-patsient-prezhdevremenno>
11. Хайдаров, К.А. Телематика 2013
12. Цыганов, А.А. Страхование 2.0. - Современные страховые технологии. 2016. № 6. С. 102-108.
13. Цыганов, А.А. Развитие современных технологий страхования - Организация продаж страховых продуктов. 2008. № 1. С. 101-106.

Воронина А.Д.,

магистр

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: nelly-1994@mail.ru

Научный руководитель:

Цамутали О.А.,

доцент, к.э.н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: tsmtl@yandex.ru

БРОКЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ

***Аннотация:** В статье представлены основные аспекты брокерской деятельности на рынке страхования в России и за рубежом. Рассмотрена роль посредников в продвижении продуктов, а также значение страховых брокеров для рынка, их основные функции, тенденции развития деятельности страховых брокеров, а также необходимые меры по стимулированию развития института страховых брокеров в России.*

***Ключевые слова:** каналы продаж страховых продуктов, страховые брокеры, страхование.*

Voronina A.D.,

Magister

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: nelly-1994@mail.ru

Scientific adviser:

Tsamytali O.A.,

assistant professor, Ph.D.

Financial University under the Government of the

Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: tsmtl@yandex.ru

BROKERAGE ACTIVITIES IN THE INSURANCE MARKET

***Abstract:** The article presents the main aspects of brokerage activity in the insurance market in Russia and abroad. The author considers the role of intermediaries in promoting products, as well as the impact of insurance brokers on the functioning of the market, the main functions, development trends, as well as the necessary measures to stimulate the establishment of an insurance brokerage institution in Russia.*

***Keywords:** sales channels of insurance products, insurance brokers, insurance.*

От состояния экономики России в 2017 г. будет зависеть успешность самых различных отраслей промышленности и жизни населения в целом. В условиях геополитической нестабильности постепенно возрастает роль реального сектора российской экономики. Необходимость соблюдения интересов юридических лиц, которые состоят в сохранении и стабильном развитии бизнеса остро ставит вопрос о качественном управлении рисками компаний. Важно отметить, что граждане также нуждаются в высокопрофессиональной помощи в управлении рисками.

Страхование – один из важнейших инструментов управления рисками в современных условиях, что подразумевает профессиональное и экономически эффективное размещение рисков хозяйствующих субъектов и граждан, сопровождение договоров страхования, организацию урегулирования убытков и получения страхового возмещения. При этом большинство российских предприятий не имеют квалифицированных риск-менеджеров, что неизбежно приводит к необходимости обращения к внешним консультантам. Управление рисками и современное страхование предполагают наличие у хозяйствующих субъектов высокопрофессиональных экспертов по страховому рынку, какими и являются страховые брокеры. Особенно это важно в условиях развивающейся экономики, когда страховая культура владельцев и руководителей предприятий, а также граждан находится на стадии формирования.

Разнообразие каналов продаж страховых продуктов выгодно для потребителей, чьи культуры, потребности и предпочтения различны. Потребители имеют лучший доступ к страховым продуктам и стимулируют конкуренцию между поставщиками и дистрибьюторами по цене и качеству продукции.

Дистрибуция страховой услуги – это ключевой аспект деятельности страховщиков (рисунок 1).

Так, понятие посредничества выходит за рамки фактической сделки купли-продажи. На страховом рынке функционируют различные виды посредников, одними из которых являются страховые брокеры. Трудовые функции у страховых брокеров не ограничиваются разработкой и оформлением страховой программы потребителей услуг. Велика роль страхового брокера в урегулировании убытков в части оказания экспертных услуг по оценке ущерба и определению размера страховой (перестраховочной) выплаты.

Институт страховых брокеров в нашей стране не получил пока должного развития, что во многом обусловлено правовыми нормами их создания и деятельности, а также от платежеспособного спроса предприятий и граждан на услуги брокеров.

Согласно закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации», «страховыми брокерами являются юридические лица (коммерческие организации) или постоянно проживающие на территории Российской Федерации и зарегистрированные в установленном законодательством Российской Федерации порядке в качестве индивидуальных предпринимателей физические лица, осуществляющие деятельность на основании договора об оказании услуг страхового брокера по совершению юридических и иных действий по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования по поручению физических лиц или юридических лиц (страхователей) от своего имени, но за счет этих лиц либо совершению юридических и иных действий по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования (перестрахования) от имени и за счет страхователей (перестрахователей) или страховщиков (перестраховщиков)» [2].

По данным Банка России, количество залицензированных страховых брокеров по состоянию на 21 марта 2017 г. составляет 87 и постепенно сокращается. Ряд брокерских компаний добровольно отказывается от осуществления предусмотренной лицензией деятельности, не справляясь с возросшей регуляторной нагрузкой и соответствующим увеличением расходов, связанных, главным образом, с переходом в 2017 г. на единый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета.

В связи с развитостью филиальных сетей федеральных компаний доля продаж без участия посредников остается на страховом рынке максимальной, - потребители страховых услуг предпочитают обращаться в страховую компанию напрямую. Так, в 2016 г. с участием посредников за исключением сети «Интернет» страховщиками было собрано 71,7% страховых премий, тогда как в 2015 г. данный показатель составлял 68,0%. Среди страховых посредников максимальная доля приходится на физических лиц-агентов (27,1%) и кредитные организации (24,7%). Приобретение и продажа страховых продуктов через «Интернет» до реализации полисов ОСАГО были не популярны, - доля страховых взносов, полученных через данный канал продаж минимальна и составляет лишь 0,5% (рисунок 2).

Страховые брокеры в большей степени принимают участие в продаже полисов по страхованию жизни, медицинскому страхованию и страхованию имущества юридических лиц. Однако их доля не сопоставима с иными каналами продаж, например, с кредитными организациями в части страхования жизни.

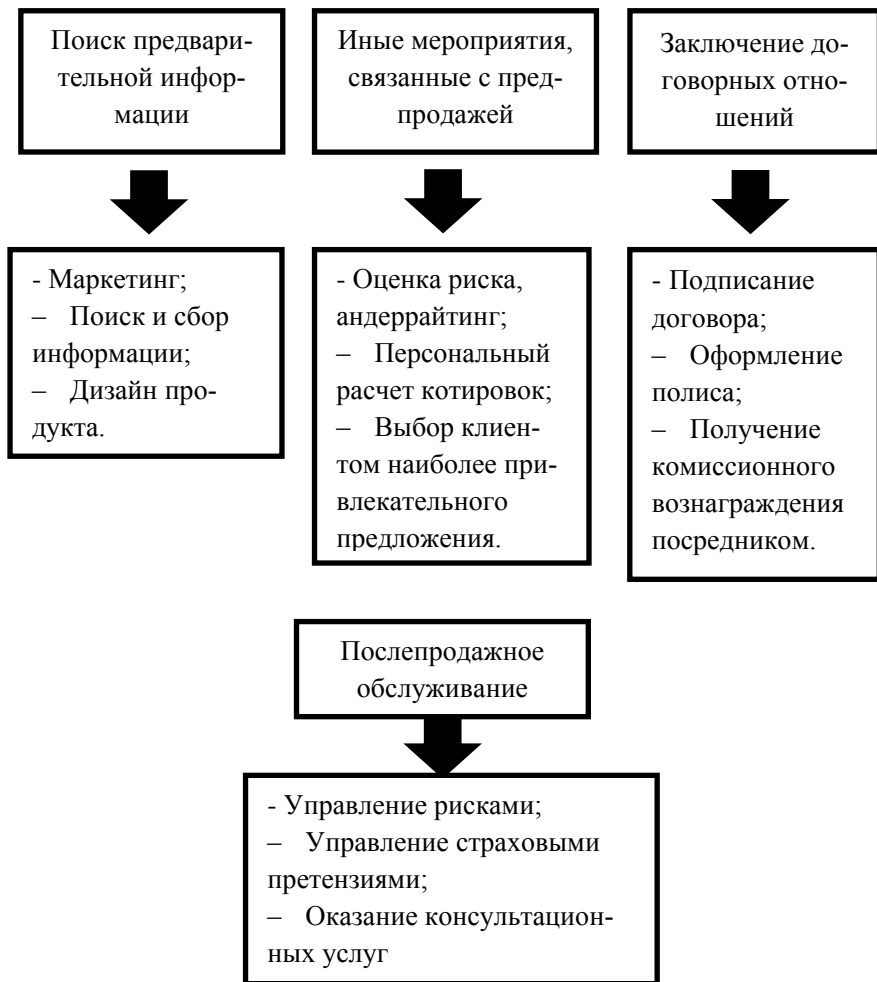


Рис. 1 – Деятельность посредника по продвижению страховых услуг [1]

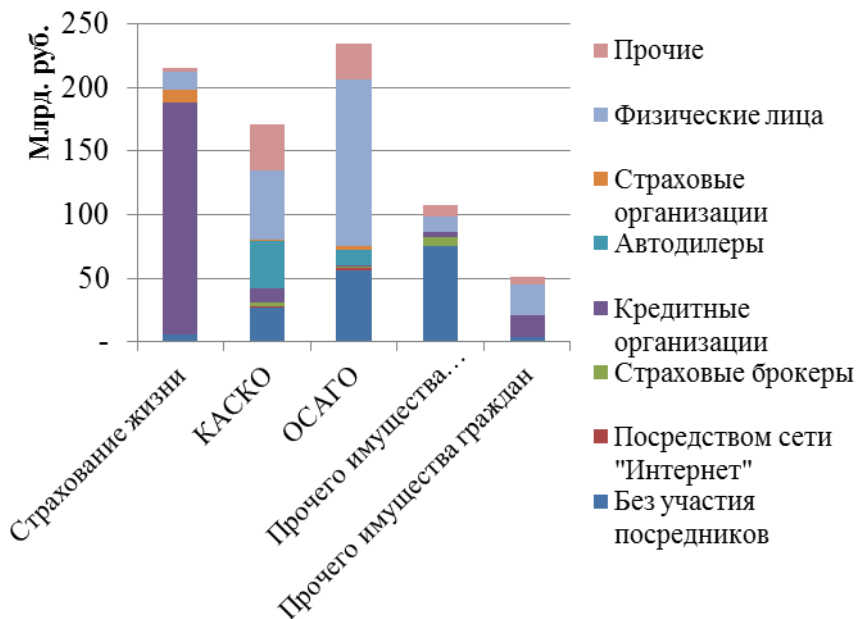


Рис. 2 – Структура каналов продаж по отдельным видам страхования, 2016 г. [3]

Содержание и технология брокерской деятельности в страховании представляют движение от потребностей страхователя к созданию для него оптимальной системы страхового риск-менеджмента. При таком подходе обеспечивается приоритет интересов потребителя на страховом рынке. Все это требует наличия у брокера соответствующих профессиональных, материально-технических и организационных возможностей, опыта, знания конъюнктуры рынка, специфики продуктов различных страховых компаний.

Изучение мнений авторов позволило выявить, какие функции должны осуществлять страховые брокеры в современных условиях:

- 1) проведение аудита и due diligence действующих программ страховой защиты, сформированных ранее без их участия [4];
- 2) осуществление «предстраховой» экспертизы бизнес-проектов и объектов страхования;
- 3) разработка программ защиты от рисков совместно с потребителем;
- 4) подборка российского страховщика для участия в программе защиты от рисков;

5) осуществление квалифицированной экспертизы перестраховочной защиты страховщика;

6) обеспечение заключения системы договоров страхования и контроль перестрахования;

7) обеспечение реализации договоров страхования, контроль за их исполнением, согласование текущих изменений и дополнений, постоянный мониторинг надёжности участников.

8) осуществление управления убытками в интересах потребителя страховых услуг.

Деятельность страховых брокеров получила развитие и в других странах мира. Роль страховых брокеров на страховых рынках различных стран, в отдельных его сегментах неодинакова. Однако увеличение стоимости застрахованных объектов, глобализация страхования, рост конкуренции, либерализация доступа международных страховых брокеров на развитые страховые рынки Европейского Союза привели к тому, что страховые брокеры стали активными профессиональными участниками и на менее развитых внутренних страховых рынков. В последние годы значительное распространение приобретает деятельность страховых брокеров в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. При этом следует признать, что Россия значительно отстает от развивающихся стран в развитии страхования в целом и брокерской деятельности, в частности.

Становлению института страховых брокеров на российском страховом рынке препятствует низкий объем спроса на услуги по добровольному страхованию, о чем свидетельствует неравномерная динамика количества заключенных договоров страхования (рисунок 3).

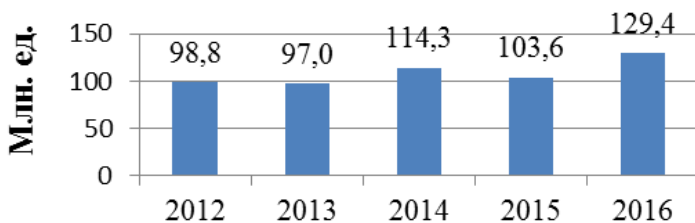


Рис. 3 – Количество заключенных договоров страхования [5]

Количество заключённых договоров в добровольном рисковом страховании в 2015 г. увеличилось только в двух крупных линиях бизнеса: страховании имущества физических лиц и страховании ответственности за причинение вреда третьим лицам. В остальных крупных

видах страхования отмечалось снижение количества заключенных договоров в сравнении с 2014 г. По итогам 2016 г. количество договоров страхования заметно увеличилось преимущественно за счет продаж полисов по страхованию жизни и автострахованию.

Существует настоятельная потребность в совершенствовании нормативно правовой базы деятельности страховых брокеров и консультантов. Профессиональное брокерское сообщество обладает квалифицированными специалистами, способными подготовить соответствующие рекомендации по осуществлению брокерской деятельности. Необходимы доверие и воля со стороны представителей власти, без которых реализовать возможные предложения брокерско-консультационного сообщества будет трудно.

Появляются инициативы по разработке нормативно правовой базы, регламентирующей деятельность страховых брокеров как субъектов страхового дела. Опираясь на опыт зарубежных партнеров необходимо обеспечить качественно проработанный правовой механизм, позволяющий контролировать деятельность страховых брокеров и оказывающий стимулирующее воздействие на их результаты.

Российская Ассоциация профессиональных страховых брокеров (АПСБ) подготовила предложения по совершенствованию деятельности страховых брокеров «Мероприятия по совершенствованию стимулирования и регулирования деятельности страховых посредников» [6], которые представлены в Рабочую группу по посреднической деятельности при Банке России. Содержание ее предложений полностью соответствует рекомендациям Международной ассоциации страховых надзоров и охватывает широкий круг вопросов правового обеспечения страховой посреднической деятельности.

АПСБ предлагает включить оплату услуг страхового брокера в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль хозяйствующих субъектов. Таким образом, предлагается отнести услуги страховых брокеров по совершению действий по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования по поручению страхователей – физических или юридических лиц – от своего имени, но за счет этих лиц либо совершению действий по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования (перестрахования) от имени и за счет страхователей (перестрахователей) или страховщиков (перестраховщиков) к операциям, не подлежащим налогообложению налогом на добавленную стоимость, что повлечет изменения в ст. 149 Налогового кодекса Российской Федерации.

Говоря о перспективах совершенствования регулирования страховых посредников в целом, важно упомянуть роль страховых агентов и брокеров, а также сферы их деятельности. И такая дискуссия уже началась. Необходимо использовать лучшие мировые практики и учесть рекомендации МАСН в сфере деятельности страховых посредников.

В условиях, когда совершенствование механизма регулирования финансового рынка стало одной из главных задач, поставленных Банком России, переход на саморегулирование субъектов страхового дела – важный этап формирования целостной регулятивной системы. Эта система должна отвечать интересам профессиональных участников рынка и при этом обеспечивать должный уровень контроля их деятельности, быть ориентирована на повышение уровня защиты прав потребителей страховых услуг. К задачам деятельности СРО на финансовом рынке, можно отнести:

- 1) разработку Базовых стандартов деятельности;
- 2) осуществление проверок деятельности членов СРО за соблюдением требований базовых стандартов, внутренних стандартов и иных внутренних документов СРО;
- 3) предлицензионный анализ пакета документов на получение некредитной финансовой организацией лицензии и предоставление его в Банк России;
- 4) контроль и координация реализации членами СРО перехода на единый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета, и другие;
- 5) организацию коммуникаций со всеми центрами компетенции Банка России по вопросам организации проверок, отчетности, правоприменения и прочим;
- 6) информационно-просветительская работа.

Повышение стабильности, надежности инфраструктуры страхового рынка, а также оперативности и эффективности его деятельности является приоритетной задачей для страхового бизнеса. Создание системы стимулов для страховой брокерской деятельности является необходимым условием для развития отечественного рынка страхования.

Литература:

1. Составлено автором на основе данных Swiss Re Economic Research & Consulting [Электронный ресурс: http://www.the-digital-insurer.com/wp-content/uploads/2014/06/295-sigma2_2014_en.pdf (дата обращения: 19.03.2017)];
2. Российская Федерация. Законы. Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации»: офиц. текст. [Электронный ресурс:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/ (дата обращения: 18.03.2017)];

3. Составлено автором на основе статистических данных Банка России [Электронный ресурс: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_insurance (дата обращения: 22.04.2017)];
4. Официальный сайт РИФАМС Страховой брокер [Электронный ресурс: <http://www.rifams.ru/biblioteka> (дата обращения: 23.04.2017)];
5. Составлено автором на основе статистических данных Банка России [Электронный ресурс: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_insurance (дата обращения: 21.04.2017)];
6. Официальный сайт Агентства страховых новостей [Электронный ресурс: http://asn-news.ru/uploads/mediacontent/docs/news/APSB_plan-merop-regulir-brokegov.pdf (дата обращения: 20.04.2017)].

Раба П.Г.,

аспирант 1й курс
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: raba.pv@gmail.com

Научный руководитель:

Кириллова Н.В.,

профессор, д.э.н.,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: nvk_66@mail.ru

АСПЕКТЫ СТРАХОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГЧП. ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

***Аннотация:** Распределение рисков имеет решающее значение для успешной реализации проектов государственно-частного партнерства. В статье предложены механизмы рационализации и повышения эффективности управления рисками проектов ГЧП с использованием страхования. Проводится дифференциация между качественным и количественным подходом к принятию решений о применимости страхования. Первым шагом при этом являются страхование и количественная оценка выявленных рисков, а также возможности влияния потенциального отправителя риска (risk sender) и потенциального получателя риска (risk recipient) на риск-менеджмент. Показано, как риски, которые поддаются количественной оценке и на которые могут влиять обе(все) стороны, могут распределяться с минимальными затратами при рассмотрении целостных вариантов снижения рисков для сторон проекта. Дается краткое описание потенциала модели альтернативного фондирования с элементами страховой защиты проекта.*

***Ключевые слова:** Риск менеджмент инфраструктурных проектов, страхование проектов, государственно-частное партнёрство, альтернатива фондирования в условиях кризиса.*

Raba P.G.,

PhD student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: raba.pv@gmail.com

Scientific adviser:

Kirillova N.V.,

Doctor Sci.(Economics), full professor with
The Insurance Business chair
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nvk_66@mail.ru

INSURANCE FEATURES IN PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP RISK-MANAGEMENT PROCESS. PROBLEMS AND OPPORTUNITIES

***Abstract:** The distribution of risks is crucial for the successful implementation of public-private partnership projects. The article presents a rational and effective approach to making decisions on the application of the insurance mechanism as a tool for risk management of PPP projects. A differentiation is made between a qualitative and quantitative approach to making decisions about the applicability of insurance. The first qualitative step is insurance and quantification of identified risks, as well as the potential impact of a potential risk sender and a potential risk recipient. It is shown how risks that can be quantified and that can be affected by both (all) parties can be distributed in accordance with minimum costs when considering holistic risk mitigation options for the parties to the project. A short description of the potential of the alternative funding model with elements of insurance protection of the project is given.*

***Keywords:** Risk management of infrastructure projects, PPP insurance, public-private partnership, an alternative funding in times of crisis.*

Назревшая в последние годы необходимость внедрения и практического применения качественно новой модели реализации инфраструктурных проектов обусловлена, в первую очередь, изменением бизнес-менталитета в общественном укладе государства, а также трансформированной финансово-экономической действительностью. Являясь одной из самых географически-масштабных стран, обладая огромными природными и профессиональными ресурсами, Россия, в рамках построения национальной инновационной системы, должна

постоянно улучшать свой инвестиционный климат. Достижение этого является приоритетным в долгосрочной перспективе, что будет основой стабильного развития государственности и экономики.

В современных условиях выстраивания в РФ полноценной рыночной экономики, безусловным и обязательным критерием развития является конструктивное сотрудничество между частным бизнесом и различными структурами государственной власти. Институт государственно-частного партнёрства (далее по тексту – ГЧП) является важной моделью такого партнёрства. Государственно - частное партнёрство – это структурированный, деловой и взаимовыгодный организационный альянс между государством и частным бизнесом для реализации социально и общественно значимых инфраструктурных проектов в экономике страны, обычно ограниченный определённым сроком реализации.

Однако, такие крупные проекты несут в себе и значительные риски, которые могут катастрофическим образом повлиять на их результаты. Вследствие этого, как правило, в процессе реализации проекта осуществляется управление рисками посредством различных процедур и механизмов, одним из которых является страхование. Использование страхования зачастую является наиболее дешёвым способом управления рисками, а в некоторых случаях – и единственно возможным [1]. Но в отечественной практике страхование различных рисков в процессе реализации проектах ГЧП развито не в достаточной мере, что объясняется как низкой культурой страхования (ограниченным набором специализированных страховых услуг, необходимых при структурировании проектов ГЧП, сложностей механизма применения и т.п.), так и осторожностью в применении этого метода из-за недоверия на рынке.

Преодолев основные препятствия в систематизации применения механизма страхования в проектах ГЧП можно диверсифицировать бремя ответственности за риски для участников проекта ГЧП с одной стороны, и дополнительно расширить линейку финансовых инструментов для институциональных инвесторов - с другой).

В зарубежных источниках тема страхования в проектах ГЧП раскрыта гораздо шире, но во многом не применима в отечественной практике, поскольку особенности России значительным образом влияют на организацию и реализацию проектов ГЧП, как с точки зрения противоречивости законодательства, так и несовершенства практики вовлечения страховщиков в процесс реализации инфраструктурных проектов. [1]

В то время, как стоимость финансирования проектов ГЧП легко измерить и объективно определить необходимый объём, определение уровня

эффективности является гораздо более сложной задачей. По данным ОЭСР [3], реализация проектов на принципах ГЧП должна доказать, что имеет превосходную техническую эффективность (т.е. минимальные входы и максимальные выходы) и "X-эффективность" (т.е. предотвращение расточительного использования ресурсов). Повышение эффективности достигается за счет степени «достаточной передачи риска» к частному партнёру на основе надлежащего распределения рисков между сторонами проекта (государственной или частной), которая лучше способна им управлять.

Страхование является одним из ключевых элементов успешного планирования и реализации проекта ГЧП. Выявление и определение требований по условиям и наличию необходимого страхового покрытия должны рассматриваться с самого начала любого проекта ГЧП.

Использование страховых продуктов в проектах ГЧП в России имеет значительный потенциал и развивается достаточно быстрыми темпами, однако затруднено текущими рыночными условиями и отсутствием системного опыта участия страховщиков в структурировании проектов ГЧП.

Проектное финансирование в ГЧП неразрывно связано с определением и оценкой рисков, что является важным шагом к его структурированию и разработке финансовой и правовой документации. Целью системы управления рисками в управлении проектами ГЧП является обеспечение максимальной сохранности активов и капитала на основе минимизации подверженности рискам, которые могут неожиданно и существенно сократить ресурсную базу проекта ГЧП.

В риск-менеджменте принято выделять два направления деятельности - контроль риска и финансирование управления риском. Контроль риска объединяет методы, способы и приемы уклонения от риска, его принятия и минимизации. Финансирование управления риском предполагает обеспечение источниками денежных средств для компенсации последствий наступления риска и расходов по его управлению. Страхование применяется и в той, и в другой группе методов.

Распределение рисков по контрактам ГЧП следует рассматривать в контексте концепции снижения риска. Передача риска является одной из нескольких альтернатив смягчения рисков (табл.) [4, 5].

Исходное предположение заключается в том, что все риски принимаются Клиентом по умолчанию (потенциальный риск-отправитель). Контракты ГЧП являются инструментом передачи рисков другим сторонам проекта ГЧП (потенциальным получателям риска). Если происходит перенос, цена на контрактную услугу повышается. В теории альтернативные варианты смягчения риска должны анализироваться для каждого отдельного риска, а концепция снижения риска

для всех соответствующих игроков должна быть тщательно смоделирована. Если это будет сделано для потенциального отправителя риска и потенциального получателя риска, можно сравнить ситуацию со смягчением рисков и соответствующую стоимость для сторон, и управление риском должно быть передано стороне, которая эффективнее может справиться с риском, с финансовой точки зрения, а также с учётом потенциального остаточного риска.

Таблица

Обзор альтернатив снижения рисков

Альтернатива снижения рисков	Последствия риска	Чистый риск	Финансовые последствия для отправителя	Дифференциация	Тип риска
Избежание	$VN = 0$	Валовый риск устранен	Стоимость (затраты) снижения риска	Причина, ориентированная	Активный
Сокращение через: HR; Технический; Организационные Меры	$VN \downarrow$ Влияние \downarrow	Валовый риск снижен	Затраты на снижение риска + Чистая стоимость риска	Ориентированное влияние	
	Перевод/передача (страхование)				(Остаточный) риск устранен для отправителя Премия, выплачиваемая отправителем риска получателю риска
Перевод (стороны договора): 1. уровень 2. уровень · ...			Премия за передачу		
Принятие	Требуется покрытие риска		Полная стоимость риска		

VN – вероятность наступления

С помощью страхования может быть осуществлена компенсация ущерба (в рамках финансирования) и тем самым предоставлены ресурсы для восстановления объектов, пострадавших от страховых случаев (инвестирование).

Роль страхования в управлении риском определена компенсационной природой страховых отношений и состоит в возмещении ущерба от неблагоприятных случаев, а также в восстановлении пострадавших объектов, что обеспечивает страховую защиту физических и юридических лиц.

Выработанные мировым опытом общие принципы обеспечения проектной деятельности по инфраструктурным проектам нашли своё отражение в специальных условиях страхования при рассмотрении заявок на участие в финансировании проектов ГЧП и в России, однако развитие страхования проектов ГЧП нельзя назвать эффективным. Это обусловлено и макроэкономическими условиями (риск и неопределенность), и менталитетом населения России, негативно относящегося к страхованию, и недостаточной проработанностью страховых продуктов.

Стандартные виды страхования (страховые программы), используемые в рамках проектов ГЧП в России сводятся к трем продуктам: страхование риска при строительстве, эксплуатации и страхование ответственности. Практике страхования отечественных проектов ГЧП присущи следующие проблемы:

- во-первых, существуют риски, которые невозможно застраховать, такие, например, как не обеспечение трафика проезда по строящимся дорогам. Эту проблему можно решить только при помощи государства через тарифное регулирование или создание дополнительной инфраструктуры.

- во-вторых, сжатое лимитирование на объект ГЧП. В современной практике устанавливаются недостаточные лимиты (подлимиты) по видам возмещения. В результате страхователи по проектам ГЧП неохотно пользуются возможностями страхования, так как расходы на страхование есть, а защиты оно не дает.

- в-третьих, важным техническим моментом страхования имущественных рисков является определение суммы возмещения по восстановительной, а не по балансовой стоимости. При использовании для расчета возмещения балансовой стоимости не учитываются валютные и рыночные риски, что при долговременном сроке реализации проекта сводит механизм страхования к неэффективной защите.

- в-четвертых, экономическая эффективность применения страхования была резко снижена с введением в НК РФ статьи о том,

что страховые взносы по СМР в ограниченном размере включаются в состав расходов, и уплачиваются из чистой прибыли. [6]

Кроме этого, в российской практике отсутствует страхование таких видов как: страхование косвенных убытков от непосредственной деятельности, страхование ответственности директоров (D&O) - как разновидность фидуциарной ответственности независимость управляющих, страхование компенсации работникам и ответственности работодателя, страхование фундаментальных (катастрофических) рисков и др. Последний вид страхования является наиболее значимым, так как может принести наибольший убыток, а возможности его применения весьма ограничены.

Зарубежный опыт показывает, что страхование фундаментальных рисков проектов ГЧП является востребованным на развитых рынках и механизмы его использования строятся на современных принципах секьюритизации и структурирования сделок.

Использование этого опыта в российской практике позволит создать механизмы, которые обеспечат надлежащий уровень распределения и передачи рисков между сторонами в ГЧП проекте.

Если произвести первичные расчеты, становится понятно, почему в России до сих пор не используется такой механизм страхования фундаментальных рисков – он неэффективен и непривлекателен для инвесторов. В этой ситуации необходимо изыскивать дополнительные стимулы для привлечения крупных институциональных инвесторов, которые заинтересованы в:

- инвестировании крупных сумм, которые сложно разместить на рынке;
- доходности выше рыночной;
- диверсификации собственных рисков;
- привлекательных и долгосрочных проектах.

Для сложившихся на сегодняшний день рыночных условий характерна, с одной стороны, высокая рыночная доходность, которая вредит реализации инвестиционных проектов, не способных быстро осуществить возврат на инвестиции, с другой стороны - нестабильность ситуации и высокая волатильность, которая не защищает капиталы инвесторов. В этих условиях привлекательной будет диверсификация рисков для инвесторов при осуществлении эффективных вложений, которая в то же время являлась бы платформой фондирования для участников проекта ГЧП.

Таким образом, используя разработки Erwann Michel-Kerjan, Ivan Zelenko, Victor Cardenas and Daniel Turgel [2] для Всемирного банка и с

учетом возможности применения механизмов секьюритизации в российской практике можно предложить модель страхования фундаментальных рисков на основе выпуска облигаций на катастрофы (Cat bonds).

Эмитентом облигации на катастрофу является специальная проектная компания (SPV), принадлежащая участникам проекта ГЧП. Облигация размещается институциональным инвесторам через инвестиционные банки. SPV инвестирует привлеченные средства в высокорейтинговые активы и в проект ГЧП, и платит купонный доход инвесторам из прибыли на произведённые инвестиции, а также премию, выплачиваемую страной. Если не происходит страховое событие (катастрофа), SPV возвращает весь основной займ инвестору при погашении. Если происходит обусловленное событие, то SPV закрывает все вложенные активы по привлечённым от инвесторов суммам и средства по облигации не возвращаются (механизм страхования).

Для инвесторов такое вложение будет привлекательным по следующим причинам:

- норма доходности выше рыночной;
- вероятность риска мала;
- доля риска, приходящаяся на одного инвестора, незначительно влияет на портфель инвестора.

Расчеты модели показывают эффективность применения страхования фундаментальных рисков при помощи механизма выпуска катастрофических облигаций. Данные расчеты не учитывают дополнительный фактор привлекательности инструмента – участие в прибыли по проекту, однако даже без него доходность по инвестированию в такие ценные бумаги опережает рыночную более, чем на 100%.

Предложенный механизм диверсификации рисков, основанный на секьюритизации и структурировании сделок позволит участникам проекта ГЧП застраховать катастрофические риски, с одной стороны, и будет являться источником привлечения инвестиций – с другой.

В ходе проведённого исследования можно определить характерные особенности страхования проектов ГЧП. К ним относятся, в первую очередь, долгосрочность контрактных отношений, когда механизм защиты должен быть разработан в условиях неопределённости исхода финансово-экономической среды и сложного механизма финансирования проекта ГЧП. Во-вторых, особенностью является достаточно незрелый рынок страхования масштабных инвестиционных проектов, когда страхование применяется частично, в условиях отсутствия практики применения несвойственных российскому рынку видов страхова-

ния. В-третьих, особенностью является нормативные препятствия для масштабирования применения страхования на уровне технической реализации проектов ГЧП.

Существуют, следовательно, веские основания предположить, что имеются фундаментальные различия в способностях государственного и частного секторов к поглощению риска. А привлечение частного сектора к особым способам распределения и страхования рисков на финансовом рынке является современным и эффективным механизмом страховой защиты проектов ГЧП.

Литература:

1. Delmont, J. Public-Private Partnership Projects in Infrastructure: An Essential Guide for Policy Makers. Cambridge University Press. – 2011.;
2. Erwann Michel-Kerjan, Ivan Zelenko, Victor Cardenas and Daniel Turgel, Catastrophe Financing for Governments, LEARNING FROM THE 2009-2012 MULTICAT PROGRAM IN MEXICO.;
3. IFC/OECD Annual Report 2012 [Электронный ресурс : http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/2be4ef804cacfc298e39cff81ee631cc/AR2012_Report_English.pdf?MOD=AJPERES (дата обращения: 04.05.2017)].;
4. Максимов, В. В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов / В.В. Максимов., - М.: Альпина Пабlishерз, 2010.;
5. Варнавский, В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.;
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2017), Ст.263.

Рубановская А.В.,

аспирант

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

e-mail: Rubanovskaya.a@gmail.com

Научный руководитель:

Кириллова Н.В.,

профессор, д.э.н.

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

г. Москва, Россия

фе-mail: nvk_66@mail.ru

БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ В СТРАХОВАНИИ ИНВЕСТОРОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

***Аннотация:** В статье рассматриваются теоретические взгляды на экономическую категорию «страховой интерес», выделяются основные свойства и подходы, отдельно рассматривает «страховой интерес» в страховании инвесторов, профессиональных участников финансового рынка.*

***Ключевые слова:** страховой интерес, страхование инвесторов, страхование профессиональных участников финансового рынка.*

Rubanovskaya A.V.,

postgraduate student

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: Rubanovskaya.a@gmail.com

Scientific adviser:

Kirillova N. V.,

Doctor Sci. (Economics), full professor with the Insurance Business chair

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: nvk_66@mail.ru

THE BALANCE OF INTERESTS IN THE INSURANCE OF INVESTORS IN THE FINANCIAL MARKET

***Abstract:** The article discusses the theoretical views on the economic category of insurance interest, are highlighted the main characteristics and approaches, separately considering "insurable interest" in insurance of investors, professional participants of the financial market.*

***Keywords:** insurable interest, insurance of investors, insurance of professional financial market participants.*

Исследование проблем страхового интереса часто формулируют следующее определение: страховой интерес «наступает для страхователя с того момента, как только он поставлен в такое положение, что может понести ущерб в результате несчастного случая по имуществу, находящемуся на риске» [1].

Однако, подходя в общем смысле, данная формулировка не в полной мере отражает взаимосвязь субъектов страховых отношений, особенно в финансовой сфере, в частности на финансовом рынке, прежде всего в плане надлежащего обеспечения и соблюдения баланса интересов всех участников. Заметим при этом, что данное определение либо априори подразумевает удовлетворение потребностей страхователя, либо представляет некое выражение его практического интереса к последствиям переложения риска на страховщика. В этой связи исследование особенностей проявления страхового интереса участников процесса инвестирования, а также интересов страховщиков, вовлеченных в эти экономические отношения, представляется весьма актуальным.

Рассмотрим, как дефинирует «страховой интерес» английский исследователь Д. Бланд: «страховой интерес как законное право страхователя, которое означает, что человек, занимающийся страхованием, находится в юридически признаваемых отношениях с объектом страхования» [2], имея в виду имущественные правоотношения субъекта к объекту страхования (собственник, арендатор, кредитор и т.д.). В то же время американские экономисты С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи подчеркивают, что для современной экономики обычным является предположение, согласно которому большинство людей относится к противникам риска. [3] Поэтому они будут затрачивать какие-то средства (например, покупая страховой полис), чтобы сократить риск, которому они подвергаются.

Стоит отметить, что имущественный и страховой интересы отличны друг от друга. Имущественный интерес – это заинтересованность владельца материальных или нематериальных ценностей в сохранении, приумножении, восстановлении или замене их при возможном наступлении страхового случая и в наличии источника средств для этих целей. Таким источником средств на случай наступления страхового события служит страховой фонд страховщиков. Страховой интерес – это заинтересованность и потребность юридического, физического лица в удовлетворении своих имущественных интересов в связи с возможностью наступления страхового случая путем заключения договора страхования. [4] Иными словами, страховой интерес страхователя – это та часть имущественного интереса, которую он может и жела-

ет застраховать. Таким образом, имущественный интерес и страховой интерес соотносятся как целое и часть.

Выдающийся учёный профессор Л.И. Рейтман выделял в страховом интересе два смысловых значения [5]:

- как экономическую потребность, выражающую заинтересованность в участии в страховании; и проявляющуюся рискованным характером общественного производства, стремлением к страховой защите имущества или доходов, жизни, здоровья, трудоспособности;
- как страховая сумма, в которую оценивается ущерб при возможной гибели или уничтожении имущества, т.е. указанной сумме ущерба и соответствует страховой интерес владельца имущества.

Один из исследователей страхового интереса Бакиров А.Ф. формулирует, что страховой интерес содержит «не только такие важнейшие элементы страховых отношений, как предмет, объект и субъектный состав отношений, но и мотивацию страхователя и объем его потребности в страховых продуктах, взаимные права и обязанности субъектов, а главное – ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств». [6]

Исходя из вышеизложенного, страховой интерес возможно исследовать в двух аспектах. Страховой интерес в широком проявлении представляет собой экономическую потребность государства, его субъектов, а также физических и юридических лиц в страховой защите. Под страховым интересом в узком значении понимается конкретный размер страховой суммы, определённый субъектами отношений в договоре страхования в соответствии с финансовыми возможностями страхователя и отражает его возможный ущерб.

На отечественном финансовом рынке риски, связанные с процессом инвестирования страхуются в основном только касательно профессиональной ответственности регистраторов, иногда – технические риски профессиональных участников, совсем не покрываются риски вероятного банкротства брокера. Несмотря на очевидный рисковый характер процесса инвестирования, подавляющее большинство участников инвестиционного процесса не пользуется страховыми услугами. В последнее время Правительством РФ принят ряд законодательных актов, направленных на реформирование финансового рынка в целом и стимулирование страхования, в частности. Очевидно, что внешняя среда, формирующая страховой интерес участников инвестиционного процесса, особенно инвесторов и профессиональных участников, объективно выражены и проявляются достаточно устойчиво. Однако не только их наличием объясняется острая необходимость, в

применении инструментов риск-менеджмента, в том числе и страхования. С научной точки зрения можно выделить объективные и субъективные причины, объясняющие внутреннюю мотивацию и побуждение участников инвестиционного процесса к страхованию в условиях рыночных отношений. Обозначим основные из них, что послужит предпосылкой для дальнейшего учёта экономических интересов инвесторов, профессиональных участников финансового рынка, страховых компаний при формировании страховых предложений и понимании баланса интересов участников процесса инвестирования.

1. Проблема платежеспособности потенциальных страхователей. Применение страхования увеличит финансовую нагрузку на профессиональных участников финансового рынка, которую потребуется покрывать за счёт собственных средств, или скорее за счёт увеличения стоимости услуг для инвесторов.

2. Проблема финансового состояния страховщиков, которая выражается в том, что сумма уплачиваемых страховых взносов, как правило, не покрывает последующие страховые выплаты. Причиной тому является слишком большие выплаты даже по одному договору в случае реализации рисков. Например, в случае непреднамеренных ошибок или сбоя систем при ведении реестра акционеров с одной стороны может пострадать большое количество инвесторов, акционеров, а с другой стороны, даже один инвестор, акционер, владеющим крупным пакетом акций или других ценных бумаг, может существенно повлиять на уровень убыточности. Кроме того, «существенным образом снижают устойчивость рынка и управляемые риски - низкое качество страховых активов, игнорирование обратной связи с потребителями, тяжелые процессы урегулирования убытков, неоправданно высокие комиссионные вознаграждения». [7] Этим объясняется настороженность страховщиков в страховании профессиональных участников финансового рынка, да и к потенциальной возможности страхования некоторых рисков инвесторов.

1. Проблема институциональной реформы финансового рынка: введение мегарегулятора, проекты по стимулированию внутренних инвестиций (индивидуальные инвестиционные счета, страхование вкладов), обязательное создание саморегулируемых организаций участников финансового рынка.

2. Проблема стоимости страховых услуг для инвесторов вытекает из предыдущих проблем; в настоящее время ни исследователями, ни органами власти не предложены участникам инвестиционного процесса доступные страховые программы.

3. Проблема психологических блоков инвесторов: консервативного мышления большей части как реальных, так и потенциальных инвесторов, связанная с низким уровнем финансового образования, опасениями относительно надежности отечественного финансового рынка, боязнь мошенничества.

4. Моральная проблема. В результате заключения страхового договора инвестор или профессиональный участник могут не контролировать техническое обеспечение процесса инвестирования, стать добровольными участниками мошеннической схемы с целью получения страхового возмещения.

Выводы. Государству для мотивации участия в страховании и его развития в системе экономических отношений, а также для привлечения внутренних инвесторов для стимулирования экономики через отечественный финансовый рынок необходимо создать условия для доступности страховых и инвестиционных рынков для населения. При этом допускается, что страховые интересы отдельных граждан и государства не всегда могут совпадать. Граждане и государство с одной стороны заинтересованы в уменьшении расходов, а с другой стороны, внедрение мер по стимуляции внутренних инвестиций, в том числе и применение страхования, несёт в себе дополнительные траты, как со стороны государства, так и для граждан-инвесторов, других участников процесса инвестирования. Системность и целенаправленность действий государства, профессиональных участников финансового рынка, страховщиков в данном случае предполагает выстраивание логической цепочки страхования некоторых рисков, связанных с процессом инвестирования.

Литература:

7. Страхование в вопросах и ответах: Учеб. пособие / М.М. Ардатова, В.С. Балинова, А.Б. Кулешова, Р.З. Яблукова. М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006. С. 7.
8. Страхование: принципы и практика / Составитель Дэвид Бланд: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2000.
9. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1993.
10. Шихов А.К. Страхование право: Уч. пособие. 3-е изд. стер. – М.: ЗАО Юстицин-форм. 2004. – 304 с..
11. Страхование дело: Учебник / Под ред. Л.И. Рейтмана. М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992.
12. Бакиров А.Ф. Баланс интересов в страховании в аграрном сектор. Вестник Финансовой Академии. - 2 (47). - 2007г.- с.44-51.
13. Кириллова Н.В. Системы управления рисками в страховых организациях. Вестник Финансового Университета. – 2. - 2016 г. - с. 116-123.

Правикова А.А.,

аспирант
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: pravichkina@mail.ru

Научный руководитель:

Кириллова Н.В.,
профессор, д.э.н.
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: nvk_66@mail.ru

COMPLIANCE КОНТРОЛЬ В МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ

***Аннотация:** В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы в рамках рассмотрения проблемы развития российского рынка перестрахования в условиях системных ограничений – а именно, функционирование рынка в условиях внешнеэкономических санкционных ограничений. В процессе исследования были рассмотрены различные формы санкций – блокирующие, секторальные, экстерриториальные, «заморозка» активов. В процессе притяия риска на страховании/перестрахование важнейшую роль играет комплаенс политика страховой компании-перестраховщика, ее системный и прозрачный подход к проверке каждого конкретного клиента. Результатом исследования является создание формулировки санкционной оговорки, которая может быть использована в договорах перестрахования как модифицированный вариант стандартной лондонской оговорки LMA 3100, ее использование может существенно снизить риск невыплаты страхового возмещения в случае внесения клиента в списки OFAC после вступления договора в силу.*

***Ключевые слова:** комплаенс контроль в международных страховых компаниях, санкционная оговорка, OFAC, SDN list, блокирующие санкции, секторальные санкции.*

Pravikova A.A.,

PhD student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: pravichkina@mail.ru

Scientific adviser:

Kirillova N. V.,

Doctor Sci. (Economics), full professor with the Insurance Business chair
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nvk_66@mail.ru

COMPLIANCE CONTROL IN INTERNATIONAL INSURANCE COMPANIES

***Abstract:** The article presents main results of research work in the context of consideration problems of development of Russian reinsurance market under the system risks - the performing of the market in terms of economic sanctions restrictions. The article considers various forms of sanctions – blocking, sectoral, extraterritorial, the "freezing" of assets. In the process of acceptance of risk on insurance/reinsurance compliance policy plays an important role, many depends on its systematic and transparent approach to the verification of each individual client. Result of the research is the creation of the wording of the sanctions clause, which can be used in reinsurance contracts as a modified version of the standard London Clause LM 3100 and significantly reduce the risk of non-payment of the insurance indemnity in case of any client will get into "black list" after the agreement entry into force.*

***Keywords:** compliance control in international insurance companies, sanctions clause, OFAC, SDN list, blocking sanctions, sectoral sanctions.*

Такое явление как комплаенс контроль (от англ. Compliance - соответствие правилам) имеет очень широкое применение, как в российской, так и в международной практике страхования. Ни один страховой полис или договор перестрахования не может быть подписан без одобрения внутреннего комплаенс агента (compliance officer), во многих случаях, при сложноподчиненной цепочке зависимых лиц договора, привлекаются внешние профессиональные агентства по оценке риска. Причем тщательной проверке подвергаются не только непосредственно стороны договора, такие как Страхователь или Перестраховщик, но и их собственники, акционеры, банки-корреспонденты, аффилированные лица, выгодоприобретатели по договору. После введение антиросийских санкций в связи с ситуацией в Крыму и на Украине в 2014 го-

ду, контроль со стороны западных комплаенс агентов по отношению к бизнесу из России ужесточился. Ряд крупнейших российские страхователей попали в санкционные списки Евросоюза и США, и любые попытки перестрахования данных клиентов на западных рынках стали невозможны. По оценке Всероссийского союза страховщиков, страховая стоимость объектов российских санкционных клиентов составляет порядка 1,35 трлн. руб., а объем страховой премии около 8 млрд. руб.[1] Такие огромные объемы ответственности невозможно разместить на российском рынке перестрахования (в том числе, и в недавно созданной Российской национальной перестраховочной компании (РНПК)), и тем более аккумулировать на собственном удержании двух-трех российских страховщиков, что, в случае убытка, может привести к банкротству данных компаний, и все расходы по возмещению лягут либо на страхователя, либо на государственный бюджет. Но в некоторых случаях, когда санкционность страхователя не очевидна, российским страховщикам удастся доказать возможность принятия в перестрахование данных рисков и получить положительное заключение западных комплаенс агентов. Конечно, чтобы это осуществить, необходимо хорошо понимать нормы комплаенс оценки западных компаний, источники правовых рисков, а также нормативно-правовую базу, на основании которой работают западные агенты.

Данная статья посвящена одному из видов комплаенс контроля, а именно контролю рисков нарушения санкционного законодательства. Но если рассматривать работу комплаенс агентов международных компаний в целом, то можно выделить и другие приоритетные объекты системы комплаенс-контроля (рисунок).

Для международных страховых компаний наличие профессионального комплаенс контроля – это необходимое условие для успешного функционирования на рынке и гарантия соблюдения всех действующих норм и законов, а также защита от возможных материальных, интеллектуальных, информационных и имидживых потерь. Правильно организованный контроль в сфере комплаенс – это лояльность клиентов, заинтересованность и доверие акционеров и общества в целом, что для сферы страхования является ключевым фактором успеха. Особое внимание уделяется проверке клиента и партнеров на предмет соответствия санкционному законодательству той страны, в чьей юрисдикции осуществляет свою деятельность перестраховщик.



Рис. – Приоритетные направления compliance контроля международных страховых компаний [2]

Список российских санкционных клиентов с каждым годом увеличивается, на сегодняшний день среди поименованных участников «черного списка» числятся такие системообразующие юридические лица как:

- Volga Group, частная инвестиционная компания, основным акционером которой является предприниматель Геннадий Тимченко;
- ООО "Авиа Групп Норд", авиасервисная компания, оказывающая услуги в сфере бизнес-авиации и работающая в аэропорту "Пулково-2". 70% акций "Авиа Групп Норд" принадлежит Volga Group;
- ОАО Концерн ПВО "Алмаз-Антей", российский разработчик и производитель систем ПВО и ПРО. [3]

Все эти юридические лица внесены в «черные списки» (SDN (Special Designated Nationals)) Министерства финансов США, а составлением данного списка занимается одно из подразделений - Офис по

контролю над иностранными активами (Office of Foreign Assets Control, OFAC). Именно это ведомство уже на протяжении 70 лет занимается международным контролем и противодействием на законодательном уровне таких явлений как международная торговля наркотиками, терроризм, распространение ядерного оружия, включением стран и отдельных лиц в санкционный список. Нарушение за несоблюдение санкционного режима влечет за собой серьезные штрафы, причем не важно, совершено это нарушение осознано или нет. Никакие апелляции OFAC не принимает, так как они позиционируют себя не как подразделение Министерства финансов США, а, скорее, как обособленная правоохранительная структура. В качестве примера можно привести ситуацию с французским банком BNP Paribas, на который был наложен рекордный штраф в размере \$9 млрд. за проведение «запрещенных» транзакций в интересах клиентов из Ирана, Судана и Кубы [4].

Если Клиент находится в списках OFAC, то это автоматически запрещает любые операции с ним, как в страховой, так и в банковской сфере - запрещено принятие риска на страхование/перестрахование, любые банковские переводы, финансирование любых других видов взаимодействий с «блокированными «лицами». Причем если 50% и более уставного капитала организации прямо или косвенно принадлежит одному или нескольким «блокированным» лицам, то такая компания автоматически считается «блокированной». Но существуют и секторальные санкции, которые автоматически не запрещают любое взаимодействие с поименованным в списке лицом, а накладывают ограничения только на определенный вид операций. Например, установлены запреты на совершение американскими лицами торговых и иных операций со следующими инструментами:

- Акции нового выпуска и новые долговые обязательства со сроком обращения более 30 дней (Директива 1). Пример санкционных лиц - Банк Москвы, Газпромбанк, Россельхозбанк, Сбербанк, ВЭБа и Банка ВТБ;

- Новые долговые обязательства со сроком обращения более 90 дней (Директива 2). Пример санкционных лиц - Газпром нефть, Новатэк, Роснефть и Транснефть;

- Новые долговые обязательства со сроком обращения более 30 дней (Директива 3). Пример санкционных лиц - ГК «Ростех».

В соответствии с Директивой 4 американским лицам запрещено предоставлять, экспортировать и реэкспортировать товары, услуги (включая финансовые услуги) и технологии, предназначенные для реализации проектов по разведке и добыче на глубоководных, морских

арктических и сланцевых месторождениях в России. Пример санкционных лиц - Газпром, Газпром нефть, Лукойл, Сургутнефтегаз и Роснефть [4].

На российском рынке страхования существует ряд спорных клиентов, которые попадают только под секторальные санкции США и, теоретически, могут быть перестрахованы на европейском рынке. В данном случае Департамент перестрахования российской страховой компании должен выступать в роли комплаенс агента и доказывать перестраховщику возможность и легитимность такой операции. Данная грань между санкционностью и несанкционностью клиента очень тонкая и всегда остается риск невыплаты страхового возмещения от перестраховщиков, так как в момент урегулирования убытка данный клиент должен будет еще раз пройти процедуру согласования у комплаенс агента, а внешнеполитическая ситуация может несколько раз измениться за время действия договора. Есть еще одна особенность санкций, вводимых в одностороннем порядке Министерством финансов США - а именно их экстерриториальность, другими словами, ограничительные меры, введенные властями Соединенных Штатов, по их мнению, должны соблюдать все мировые державы. На практике, многие страны считают такой подход не конструктивным и придерживаются только внутристранового законодательства.

Какие шаги со стороны российских страховщиков могут помочь при согласовании клиента с комплаенс агентом западного перестраховщика? Во-первых, это предоставление полной, достоверной и актуальной информации о цепочке собственников клиента. Причем, мы сами должны быть уверены в том, что страхователь не подпадает под санкционные ограничения и не находится под контролем санкционного лица. Во-вторых, обязательным условием перестрахования спорных клиентов является включение в договор Санкционной оговорки. Существует стандартный вординг такой оговорки по образцу LMA 3100 Sanction Limitation and Exclusion Clause, но, к сожалению, эта оговорка имеет общий смысл и не прописывает действия сторон в случае отмены санкций.

Для того чтобы минимизировать риск заморозки денежных средств, которые должны будут поступить на счет Перестрахователя (российской страховой компании) в качестве выплаты по убытку на основе практического опыта была разработана следующая формулировка данной оговорки:

ОГОВОРКА О САНКЦИЯХ И ОГРАНИЧЕНИЯХ

Невзирая на какие-либо иные положения настоящего Договора перестрахования, применяются следующие условия:

1. В случае если какой-либо закон или нормативный акт, который вступает в силу в течение срока действия Договора перестрахования, ограничивает возможность Перестраховщика обеспечить выплату страхового возмещения любому Застрахованному, Перестраховщик обязуется принять все разумные меры для получения разрешения, необходимого для осуществления такой выплаты. Если меры для получения разрешения, необходимого для осуществления такой выплаты, не приводят к выплате страхового возмещения, то по требованию Застрахованного, Перестрахователь передает поручение Перестраховщикам произвести выплату такого страхового возмещения в пользу согласованного Сторонами третьего лица, в отношении которого не действует никакие санкционные ограничения и у Перестраховщиков нет оснований в отказе от выплаты.

2. Если в силу законов или иных нормативных актов об установлении торговых и экономических санкций, Перестраховщику юридически запрещено осуществлять по запросу Застрахованного выплаты в отношении Иска, покрываемого Договором перестрахования, Перестраховщик обязан «заморозить» (заблокировать) суммы таких выплат на своих счетах или депонировать суммы таких выплат на трастовом счете или счете эскроу, в зависимости от того, что будет допустимо с точки зрения комплаенс и применимых законов и иных нормативных актов об установлении торговых и экономических санкций. Если депонирование сумм таких выплат юридически допустимо, то Перестраховщик должен депонировать суммы таких выплат вместо их «замораживания» на своих счетах. В случае если будет открыт трастовый счет или счет эскроу, как это предусмотрено выше, лицо, которому причитаются суммы указанных выплат, будет вправе списать (воспользоваться) находящимися на счете денежными средствами (основной суммой, а также начисленными процентами) только в случае отмены соответствующих санкций или в иных случаях, когда это будет юридически допустимо. Стороны настоящего Договора перестрахования пришли к соглашению, что период времени, зафиксированный в любой стране как период исковой давности, или любой аналогичный закон, который будет блокировать право одной из сторон на получение таких сумм, или в случае необходимости возбуждения судебного разбирательства для подтверждения прав на такие суммы по прошествии определённого периода времени, то такой период будет считаться анну-

лированным или временно приостановленным. Основной целью данной оговорки является обеспечить выплату таких заблокированных (помещенных в траст, депозит и пр.) сумм лицу, которому они предназначены, как только санкции будут отменены или в иных случаях, когда это будет юридически допустимо.

Таким образом, Соблюдение режима санкций США обязательно для всех лиц, находящихся в США, включая иностранные организации (их американские филиалы и представительства) и физических лиц, а также для иностранных организаций и физических лиц в связи с их деятельностью на территории США. Но по общему правилу, соблюдение режима санкций не обязательно для учрежденных за пределами США независимых дочерних компаний американских компаний. Вопрос рассмотрения клиента на предмет санкционности – это зона ответственности комплаенс агентов не только компании-перестраховщика, но и российской стороны. Процесс перестрахования риска должен быть взаимовыгодными и безопасным для всех участников договора, и в любом случае определение возможности принятия риска на перестрахование должно быть предметом обсуждения, а не политики «закрытых дверей».

Литература:

1. Официальный сайт Сетевого издания «Информационное агентство «Финмаркет» [Электронный ресурс:
2. <http://www.finmarket.ru/insurance/?nt=1&id=4198481> (дата обращения: 22.04.2017)]; Разработано автором;
3. Официальный сайт РИА новости [Электронный ресурс: <https://ria.ru/politics/20140718/1016514535.html> (дата обращения: 22.04.2017)];
4. Официальный сайт РБК [Электронный ресурс: <http://www.rbc.ru/business/11/09/2014/54241806cbb20f69ced22fac.html> (дата обращения: 22.04.2017)];
5. Executive Order No. 13661 Blocking Property of Additional Persons Contributing to the Situation in Ukraine (16 of May 2014) [Электронный ресурс: https://www.treasury.gov/resourcecenter/sanctions/Programs/Documents/ukraine_eo2.pdf (дата обращения: 22.04.2017)];

Шерстюк А.Е.,

аспирант
Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»
г. Москва, Россия
e-mail: aspir@sherstyuk.pw

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РИСКОВ ТРАНСПОРТНОГО ИНФРАСТРУКТУРНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

***Аннотация:** Многообразие субъектов конкурентных отношений, действующих на страховом рынке, в значительной мере способствует успешному развитию страхования. В статье представлено состояние конкуренции на российском рынке страхования в сегменте страхования строительно-монтажных рисков транспортного инфраструктурного строительства, а также рассмотрена роль взаимного страхования в развитии конкурентных отношений.*

***Ключевые слова:** конкуренция, взаимное страхование, страхование строительно-монтажных рисков.*

Sherstiuk A. E.,

postgraduate student
Moscow University for
Industry and Finance «Synergy»
Moscow, Russia
e-mail: aspir@sherstyuk.pw

THE DEVELOPMENT OF COMPETITION ON THE INSURANCE MARKET IN THE SEGMENT OF THE INSURANCE OF THE ENGINEERING RISKS OF THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE CONSTRUCTION

***Abstract:** The diversity of the actors engaged in the competitive relationships on the insurance market contributes to a significant extent to the successful development of the insurance. The article describes the state of competition on the Russian insurance market in the segment of the insurance of the engineering risks of the transport infrastructure constructions. Furthermore, the article deals with the role of the mutual insurance in the development of the competitive relationships.*

***Keywords:** competition, mutual insurance, insurance of the engineering risks.*

Страховой рынок Российской Федерации в настоящее время продолжает претерпевать существенные изменения. С каждым годом уменьшается численность конкурирующих страховых организаций и увеличивается удельный вес каждой из них, что в совокупности определяет уровень конкуренции. При этом прослеживается тенденция ограничения конкуренции, обусловленная процессом создания крупных универсальных страховых организаций – лидеров рынка.

Так, согласно данным Федеральной службы по финансовым рынкам на конец 2016 года на страховом рынке действовало 254 страховые организации. Их количество за 10 лет (период с 2006 по 2016 гг.) сократилось на 72% или на 658 организаций (рис 1).

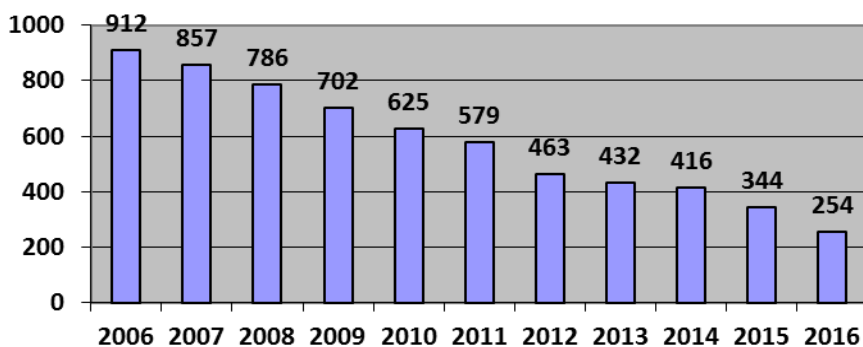


Рис. 1. Количество страховых организаций в Российской Федерации (по годам)

Сокращение числа страховых организаций являлось следствием следующих факторов:

1. отзыв значительного числа лицензий в связи с ужесточением правил осуществления страховой деятельности, вводимых органами страхового регулирования и страхового надзора;

2. стойкое превышение числа отзыванных лицензий над числом выданных;

3. концентрация капиталов на рынке, а именно процессы слияний и поглощений, а также объединение многих страховых организаций в страховые группы;

4. комплексная борьба с «псевдостраховыми схемами» [1] (операции, целью которых является не защита от рисков, а оптимизация налогообложения, вывод финансовых средств из компаний и присвоение бюджетных средств).

В силу действия вышеуказанных факторов страховой рынок оценивается аналитиками как склонный к концентрации. Кроме того, прогнозируется дальнейшее сокращение количества страховых организаций, что в долгосрочной перспективе может привести к существованию на рынке только нескольких десятков крупных федеральных страховщиков.

На основе данных о количестве функционирующих страховых организаций и объема собранных премий (таблица) проанализируем уровень концентрации рынка страхования строительно-монтажных рисков. Для данной цели применяется набор различных индикаторов. Несмотря на то, что существующие индикаторы в основном направлены на оценку товарного рынка, это не мешает применять некоторые из них для оценки страхового рынка.

Таблица

Страховые организации - лидеры по сбору премий по страхованию строительно-монтажных рисков, 1 полугодие 2016 г. [2]

Наименование страховой организации / группы организаций	Премия, тыс. руб.	Доля рынка страховой организации	Место организации в страховании строительно-монтажных рисков	Место организации в списке лидирующих страховых организаций РФ
Страховая группа «СОГАЗ»	6 386 525	55,49%	1	1
ООО СК «ВТБ Страхование»	783 009	6,80%	2	7
Страховая группа «АльфаСтрахование»	776 853	6,75%	3	4
АО «Страховая бизнес группа»	725 550	6,30%	4	60
ГК Росгосстрах и Капитал	562 716	4,89%	5	2
СПАО Ресо-Гарантия	408 640	3,55%	6	5
ООО Британский страховой дом	376 308	3,27%	7	50
САО ВСК	347 784	3,02%	8	8
Группа ИНГО	298 396	2,59%	9	3

Наименование страховой организации / группы организаций	Премия, тыс. руб.	Доля рынка страховой организации	Место организации в страховании строительно-монтажных рисков	Место организации в списке лидирующих страховых организаций РФ
ПАО САК Энергогарант	194 696	1,69%	10	13
Остальные страховые организации	649 240	5,65%	11-49	х
ВСЕГО:	11 509 717	100%	х	х

Одним из наиболее часто применяемых индикаторов является коэффициент рыночной концентрации (CR) [3, стр. 171]. Он позволяет оценить процентную долю крупнейших страховых организаций в общем объеме анализируемого рынка и измеряется как сумма рыночных долей крупнейших страховых организаций, действующих на рынке:

$$CR_n = \sum_{i=1}^n Y_i, \quad (1)$$

где Y_i – доля рынка i -й страховой организации; n – общее число участников рынка.

В качестве оценки рыночной концентрации используется трехуровневая шкала: менее 45% – неконцентрированный рынок, 45-70% – умеренно концентрированный, более 70% – высококонцентрированный.

Обычно данный показатель рассчитывается для трех (CR_3), четырех (CR_4), шести (CR_6) и восьми (CR_8) организаций-лидеров. На рынке страхования строительно-монтажных рисков данный показатель имеет следующие значения:

$$CR_3 = 69,04\%, \quad CR_4 = 75,34\%, \quad CR_6 = 83,78\%, \quad CR_8 = 90,07\%$$

Результаты позволяют нам сделать вывод о высокой концентрации рынка.

В этом смысле рынок страхования строительно-монтажных рисков в полной мере вписывается в общую тенденцию, сложившуюся на страховом рынке России. Речь идет об устойчивой в настоящее время тенденции к консолидации рынка в руках нескольких крупных страховых организаций.

Главным недостатком рассчитанного нами коэффициента является то, что он игнорирует структуру распределения рыночных долей ме-

жду страховыми организациями, которые вошли в расчет коэффициента. По этой причине данного коэффициента недостаточно для объективного анализа уровня концентрации. Для большей точности и информативности представляется целесообразным использовать другие индикаторы.

Рассчитаем степень концентрации рынка страхования строительно-монтажных рисков на основании данных таблицы 1 с использованием коэффициента (индекса) Херфиндела-Хиршмана [3, стр. 166]. К преимуществу данного коэффициента можно отнести то, что он позволяет охарактеризовать распределение «рыночной власти» между всеми субъектами страхового рынка. Он рассчитывается как сумма квадратов долей всех страховых организаций, действующих на рынке:

$$HNI = \sum_{i=1}^n S_i^2, \quad (2)$$

где S_i – доля рынка i -й страховой организации; n – общее число участников рынка.

В качестве оценки степени концентрации используется пяти-уровневая шкала: менее 500 – низкий уровень, 500 – 1000 – относительно низкий, 1000 – 2000 – средний уровень, 2000 – 6000 – высокий уровень, 6000 – 10000 – очень высокий.

Проведем расчет для наших данных:

$$HNI = 55,49^2 + 6,8^2 + 6,75^2 + 6,3^2 + 4,89^2 + 3,55^2 + 3,27^2 + 3,02^2 + 2,59^2 + 1,69^2 + 5,65^2 = 3308,45$$

Исходя из результатов расчета, мы можем удостовериться, что рынок страхования строительно-монтажных рисков относится к высококонцентрированным рынкам, однако, в то же время, концентрация не достигает предельных значений.

Высококонцентрированный страховой рынок можно охарактеризовать следующими особенностями:

- наличием доминирующих страховых организаций, на долю которых приходится наибольший объем собранных премий;
- доминирующие страховые организации осуществляют контроль над ценой на рынке;
- высокие цены на страховые продукты;
- отсутствие ориентированности на потребителей страховых продуктов;
- наличие высоких барьеров входа для новых страховых организаций.

Выявить ядро концентрации рынка можно с помощью коэффициента Линда. Коэффициент вычисляется по следующей формуле [3, стр. 166]:

$$L = \frac{1}{k(k-1)} \sum_{i=1}^k Q_i, \quad (3)$$

где k – число крупных страховых организаций (не менее двух);

$Q_i = \frac{A_i}{\frac{A_k - A_i}{k-i}}$ – отношение средней рыночной доли рынка i -й страховой организации k доли $k-i$ страховых организаций;

i – число ведущих страховых организаций среди k крупных страховых организаций;

A_i – общая доля страхового рынка, приходящаяся на i страховых организаций;

A_k – доля страхового рынка, приходящаяся на k крупных страховых организаций.

Коэффициент рассчитывается поэтапно: сначала для двух крупнейших страховых организаций, затем для трех, четырех и так до тех пор, пока тенденция снижения коэффициента не сменится тенденцией его увеличения. Граница ядра концентрации считается выявленной, когда последняя добавленная в расчет страховая организация имеет существенно меньшую долю рынка, чем любая предыдущая.

Для проведения расчета, пронумеруем рыночные доли страховых организаций, представленных в таблице 1, в порядке их убывания: A_1 – доля рынка СГ «СОГАЗ» (55,49%), A_2 – доля рынка СК «ВТБ Страхование» (6,80%), A_3 – доля рынка СГ «АльфаСтрахование» (6,75%), A_4 – доля рынка «Страховая бизнес группа» (6,30%), A_5 – доля рынка ГК Росгосстрах и Капитал (4,89%), A_6 – доля рынка «РЕСО-Гарантия» (3,55%), и т.д.

Для двух крупнейших страховых организаций коэффициент Линда равен процентному отношению их рыночных долей:

$$L_2 = \frac{A_1}{A_2} \times 100\% = \frac{55,49\%}{6,80\%} = 8,16$$

Для трех крупнейших страховых организаций коэффициент Линда равен средней арифметической двух соотношений:

$$L_3 = \frac{1}{2} \times \left[\left(\frac{A_1}{\frac{A_2 + A_3}{2}} \right) + \left(\frac{\frac{A_1 + A_2}{2}}{A_3} \right) \right] =$$

$$= \frac{1}{2} \times \left[\left(\frac{55,49\%}{\frac{6,80\% + 6,75\%}{2}} \right) + \left(\frac{\frac{55,49\% + 6,80\%}{2}}{6,75\%} \right) \right] = 6,42$$

Для четырех крупнейших страховых организаций коэффициент Линда равен средней арифметической трех соотношений:

$$\begin{aligned}
 L_4 &= \frac{1}{3} \times \left[\left(\frac{A_1}{(A_2 + A_3 + A_4)/3} \right) + \left(\frac{(A_1 + A_2)/2}{(A_3 + A_4)/2} \right) + \left(\frac{(A_1 + A_2 + A_3)/3}{A_4} \right) \right] = \\
 &= \frac{1}{3} \times \left[\left(\frac{55,49\%}{(6,80\% + 6,75\% + 6,30\%)/3} \right) \right. \\
 &\quad \left. + \left(\frac{(55,49\% + 6,80\%)/2}{(6,75\% + 6,30\%)/2} \right) \right. \\
 &\quad \left. + \left(\frac{(55,49\% + 6,80\% + 6,75\%)/3}{6,30\%} \right) \right] = 5,63
 \end{aligned}$$

Аналогичным образом коэффициент рассчитывается для пяти, шести и более страховых организаций. Так, для пяти страховых организаций коэффициент равен 5,53, для шести – 5,85. Таким образом тенденция снижения коэффициента сменилась тенденцией его увеличения после добавления в расчет шестой страховой организации.

Это означает, что первые пять страховых организаций составляют ядро концентрации страхового рынка: СГ «СОГАЗ», СК «ВТБ Страхование», СГ «АльфаСтрахование», «Страховая бизнес группа», ГК Росгосстрах и Капитал. Данные организации занимают более 80% рынка страхования строительно-монтажных рисков и, предположительно, совместно доминируют на данном рынке, выполняя действия, направленные на ограничение прямой конкуренции.

Говоря о структуре рынка страхования строительно-монтажных рисков, можно констатировать, что она весьма примитивна - представлена единственным методом создания страховых продуктов – методом коммерческого страхования. Метод взаимного страхования для страхования строительно-монтажных рисков в Российской Федерации не используется. Данное обстоятельство является одним из факторов неразвитости конкурентных отношений на страховом рынке.

В зависимости от разнообразия страховых организаций, присутствующих на современных страховых рынках и используемых ими методов создания страховых продуктов, различаются следующие разновидности конкуренции [4, стр. 197]:

1. конкуренция между коммерческими страховыми организациями;
2. конкуренция между взаимными страховыми организациями;
3. конкуренция между коммерческими страховыми организациями и взаимными страховыми организациями.

На рынке страхования строительно-монтажных рисков не существует второй и третьей из названных разновидностей конкуренции. Это обусловлено тем, что страховые организации, осуществляющие данный вид страхования основаны только на методе коммерческого страхования.

Вместе с тем, присутствие взаимного страхования на рынке страхования строительно-монтажных рисков потенциально могло бы стать хорошим противодействием монополистическим тенденциям. Еще в 1925 году профессор К. Г. Воблый писал: «Главным препятствием к образованию страховых трестов служит то, что в страховом деле предприниматели не могут создать монополии. Всякие поползновения страховщиков на монопольное обладание страховым полем наталкиваются на противодействие со стороны самих страхователей. Последние, даже не располагая страховыми капиталами, могут создать страховое учреждение. И действительно, мы видим на страховом рынке сильных конкурентов акционерному страхованию в лице взаимного, а затем публично-правового» [5, стр. 49].

Наличие на рынке страховых организаций, использующих метод взаимного страхования будет непосредственно влиять на деятельность страховых организаций, которые используют метод коммерческого страхования и наоборот. Страховые организации, использующие различные методы создания страховых продуктов, так или иначе действуют в едином пространстве. Перечень страхуемых рисков, территория, потенциальные страхователи – едины для данных организаций, поэтому их интересы постоянно сталкиваются. Такая конкуренция может подталкивать страховые организации к разработке новых для рынка страховых продуктов и повышению эффективности своей деятельности.

Литература:

1. Туленты Д. С. Основные направления анализа сил конкуренции на страховом рынке // Современная конкуренция. 2008 №1 (7);
2. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс: http://raexpert.ru/ratings/insurance_rank/ (дата обращения 19.03.2017)];
3. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. М.: ММИЭИФП, 2003;
4. Логвинова И. Л. Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов в российской экономике. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва, 2010;
5. Воблый К. Г. Основы экономики страхования. М.: Анкил, 1993.

Якушин А.Б.,

аспирант департамента
страхования и экономики социальной сферы
Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
Москва, Россия
e-mail: alexey.yakushin@mail.ru
SPIN-код 3162-8463

Научный руководитель:

Кириллова Н.В.,
профессор, д.э.н.
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: nvk_66@mail.

ТЕЛЕМАТИКА В СТРАХОВАНИИ

***Аннотация:** Современный электронно-цифровой мир открывает множество возможностей для страховой деятельности, обеспечивая страховщиков огромным массивом данных для целей наиболее точной и достоверной оценки рисков, непосредственно влияющей на финансовую устойчивость страховых организаций. При этом, существует очевидная потребность в формировании качественной модели оценки рисков и использования собираемых данных с использованием ключевых рейтинговых факторов, непосредственно влияющих на вероятность наступления страховых событий. В настоящей статье предлагается обзор рынка телематического страхования и его возможности дальнейшего развития.*

***Ключевые слова:** телематика, страхование, риски, страховые продукты*

Yakushin A.B.,

Postgraduate student, department of insurance
and social economics
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: alexey.yakushin@mail.ru
SPIN-code 3162-8463

Scientific adviser:

Kirillova N.V.,
Doctor Sci. (Economics), full professor with the Insurance
Business chair
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nvk_66@mail.ru

TELEMATICS IN INSURANCE

***Abstract:** Modern digital world offers many opportunities for the insurance business, insurers providing a vast array of data for the most accurate and reliable assessment of the risks affecting the financial stability of insurance companies. At the same time, there is an obvious need for the formation of high-quality risk assessment model and the use of data collected using the key rating factors that directly affect the probability of occurrence of insured events. This article provides an overview of the insurance telematics market and its potential for further development.*

***Keywords:** telematics, insurance, risks, insurance products*

Рынок телематических систем является одним из наиболее бурно развивающихся сегментом рынка информационных технологий. Однако довольно сложно придать термину «телематика» общую форму – для одних – это «управление отдаленными объектами», для других «современные электронные устройства в автомобилях», для третьих «специализированные информационные датчики и модули обработки и передачи данных».

Тем не менее, в общем виде телематика – это техническое обеспечение дистанционного доступа к данным, требующих промежуточной обработки с целью извлечения информации с характеристиками объекта исследования.

Область применения телематических устройств достаточно широка и включает в себя:

- автомобильную электронику и системы дистанционного управления транспортными средствами
- системы позиционирования GPS-ГЛОНАСС [1]
- дистанционную медицину и устройства контроля состояния организма
- корпоративные системы управления данными и принятия решений
- нанотехнику и нанотехнологии и др.

Телематические услуги в каждой из указанных выше областей применения использует определенную среду передачи данных или голоса, тарифицируя оператором услуг связи особым образом посредством использования специальных тарифных планов и сим-карт (иногда с использованием так называемых сим-чип устройств).

В общем случае, для эффективного функционирования телематических систем, необходимы следующие решения:

- разработка и производство устройств сбора и передачи данных, соответствующих всем принятым и действующим в настоящий момент стандартам, и нормативам связи;
- создание центра обработки данных (ЦОД) с целью сбора информации и ее последующей обработки
- обеспечение бесперебойности коммуникационного канала между устройством и ЦОД посредством использования канала GPS-GSM/спутниковой связи
- обеспечение постоянного питания устройства
- применение устройств на объектах и людях
- создание сети данных и организация межсетевое взаимодействия с целью управления событиями.

В автомобильной телематике [2], которая включает в себя единую среду телекоммуникационных технологий с компьютерными устройствами для интегрированной обработки и передачи информации в автомобиле, используются следующие системы:

1. Системы навигации
2. Системы дистанционной диагностики
3. Системы контроля трафика
4. Беспроводные технологии
5. Системы коммуникации автомобилей друг с другом V2V и автомобилей с окружающей инфраструктурой

Развитие части систем, относящихся к внешней коммуникационной среде, напрямую зависит от решений Правительства Российской Федерации. К примеру, в рамках проекта ЭРА-ГЛОНАСС с 2018 года все транспортные средства, произведенные или поставляемые в Российскую Федерацию, должны быть оборудованы системой экстренного реагирования при дорожно – транспортном происшествии. В целях реализации проекта определены стандарты телекоммуникационного оборудования, технические требования к датчикам и сенсорам, процедура передачи и обработки данных, а также схемы взаимодействия различных органов при осуществлении экстренного реагирования на дорожно – транспортное происшествие. Устанавливаемое в рамках проекта ЭРА-ГЛОНАСС оборудование будет стационарным и довольно ограниченным функционально. Однако системы дистанционной диагностики и коммуникации автомобилей в формате V2V – это внутренние системы автомобилей, развитие которых напрямую зависит от производителей транспортных средств [3].

Самой сложной задачей, стоящей перед Страховщиками, является правильное определение критериев для оценки рисков с использованием телематических систем.

Данные критерии, которые используются на западных страховых рынках, можно описать следующим образом [4]:

1. Характеристика управления автомобилем конкретным водителем

Настоящая характеристика (в дальнейшем – стиль вождения) включает в себя качество управления транспортным средством – ускорения и замедления автомобиля при управлении по дорогам, максимальная скорость управления, оптимальная скорость управления

2. Характеристика управления автомобилем по улично-дорожной сети

Настоящая характеристика (в дальнейшем – характер вождения) включает в себя сложность управления транспортным средством – управление автомобилем по различным дорогам, управления автомобилем в часы пик, управление автомобилем в дневное и ночное время, управления автомобилем на городских дорогах и загородных трассах

3. Дополнительные характеристики управления автомобилем – место хранения автомобиля в ночное время, экстренное информирование клиента в случае неправомерного завладения злоумышленниками, экстренное информирование клиента о попытке перемещения автомобиля (с использованием датчиков наклона ТС), информирование клиента о нарушениях ПДД (в том числе – правил остановки и стоянки ТС)

Для формирования модели оценки рисков недостаточно иметь входные параметры, основная задача андеррайтера и актуария страховой компании – корректно проранжировать каждый входной параметр с учетом его удельного веса в том или ином риске.

Рассмотрим конкретные примеры оценки риска «Ущерб» с использованием данных телематических устройств:

Анализ стиля вождения транспортного средства позволяет сделать довольно простую ранжировку – водитель автомобиля с наиболее спокойным характером вождения имеет наименьшую вероятность столкновения с препятствием или другим транспортным средством, напротив, агрессивный водитель, постоянно ускоряющийся и резко замедляющийся, имеет максимальную вероятность стать участником дорожно-транспортного происшествия.

Для ранжировки стиля вождения, на начальном этапе формирования модели, достаточно заложить в такую модель три типа водителей: тихий водитель, нормальный водитель, агрессивный водитель. В процессе накопления и анализа информации о стиле вождения (в том числе с учетом наложения матрицы страховых случаев), каждый из указанных типов будет детализироваться основными параметрами характеристики «стиль вождения».

Анализ характера вождения транспортного средства предполагает более сложную ранжировку – для ее наиболее корректного формирования необходимо проанализировать довольно большой объем информации:

- Проранжировать улично-дорожную сеть. В простом случае улично-дорожная сеть разбивается по типам автомобильных дорог – наиболее сложное управление предполагается по местным дорогам с большим количеством поворотов и по автомагистралям, наименее сложное – по прямым дорогам с ограниченным скоростным режимом.

- Проранжировать дороги по принципу загруженности в различное время (утро-день-вечер-ночь). В этом случае довольно существенным подспорьем является бесплатный сервис Яндекс.Пробки.

Анализ дополнительных характеристик управления автомобилем – второстепенная задача, тем не менее, вопрос нарушения водителем правил дорожного движения – однозначно значимый фактор в оценке риска «Ущерб» - для ранжировки необходимо оценить наиболее часто встречающиеся нарушения правил и определить удельный вес каждого такого нарушения.

Кроме этого, необходимо оценить эффективность устройства РAYД с точки зрения защиты от потенциально возможного хищения

транспортного средства, в том числе и с учетом территории хранения автомобиля как в дневное, так и в ночное время.

Для добровольного медицинского страхования телематика представляет огромное поле для внедрения систем дистанционного контроля здоровья и, соответственно, формирования системы оценки рисков при определении стоимости продукта добровольного медицинского страхования с использованием полученных данных, в том числе, через реализацию превентивных мер, направленных на определение развития заболевания в ранней стадии.

Начиная с 1 января 2015 года в Европе стартовала новая медицинская программа, согласно которой врачи и их пациенты будут работать с электронными больничными картами. Федеральное министерство здравоохранения Германии заявило, что новая система гораздо быстрее, лучше и эффективнее, чем бумажная. Кроме того, ее внедрение существенно экономит ежегодные расходы.

Для доступа к электронной карте у пациентов есть специальный PIN-код, а пластиковая карточка с указанием данных призвана подтвердить личность. На ней указаны ФИО, адрес проживания и год рождения человека. В будущем на карте планируется разместить информацию о непереносимости определенных лекарств конкретным пациентом – это поможет врачам быстро принимать правильные решения в чрезвычайных ситуациях. Истории болезней будут храниться на удаленных серверах компании Gematik, и пациенты смогут получить к ним доступ в любое время и из любого места. Завершить формирование такой базы данных планируется в 2018-м году, после чего система заработает полноценно.

Возможности фитнес-браслетов ограничены функционалом встроенных датчиков, в общем случае позволяющих определять:

- Давление.
- Пульс.
- Температуру тела.
- Активность при ходьбе, использовании велосипеда и передвижении по лестницам.
- Фазы сна.
- Электрокожную активность.

С применением специализированного программного обеспечения, указанная информация позволит сделать предварительный вывод о текущем состоянии организма человека относительно средне заданных критериев, а длительное наблюдение в динамике позволит делать выводы о возможных отклонениях и рисках.

Однако до начала сбора информации «в движении», первичный андеррайтинг состояния здоровья можно проводить на исходных данных, таких как:

- Безжировая масса тела.
- Вес.
- Индекс массы тела.
- Процент жира в организме.
- Рост.
- Возраст.
- Пол.
- Занятие спортом и проч.

В страховании имущества физических лиц телематика может использоваться как в системах активной (противопожарное оборудование, системы автоматического перекрытия воды и отключения электричества), так пассивной безопасности жилища (объемы потребляемой воды, криминогенность района нахождения имущества и проч.). Ключевыми показателями, которые можно принять за рейтинговые факторы, в таком случае, необходимо будет принять следующие дискретные параметры:

1. Для городских квартир с центральными коммуникациями:

- объем потребляемой воды
- количество потребляемого электричества
- количество потребляемого газа

Базовыми характеристиками, которые непосредственно влияют на стоимостную оценку вероятности наступления страховых событий, в этом случае, будут:

- криминогенность района нахождения имущества
- этажность
- износ строения (год сдачи в эксплуатацию)
- год последнего капитального ремонта
- наличие системы противопожарной безопасности
- наличие систем защиты имущества (металлические двери, тревожные кнопки и сигнализации и проч.)

Результатом внедрения продуктов «телематического страхования», помимо новизны самой технологии, будет не только существенный рост и развитие страховых портфелей, но, во-многом, и это наиболее значимый фактор, реализация страховых продуктов, позволяющих наиболее корректно формировать стоимостные параметры, учитывая максимально возможные индивидуальные особенности каждого клиен-

та и объекта страхования, что, в конечном счете, позволит значительно увеличить точность оценки рисков и положительным образом повлиять на финансовую устойчивость страховых компаний.

Наряду с этим, подобная продуктовая линейка для клиента будет предполагать его активное участие в стоимостном формировании страхового продукта и, конечно же, предотвращать развитие негативных сценариев во всех аспектах его жизни.

Опыт внедрения подобных систем оценки на Западе показывает, что в автостраховании продукты «телематического страхования» позволили снизить аварийность на дорогах, повысить общий уровень безопасности дорожного движения, сократить расходы владельцев автомобилей на страхование и топливо, а также улучшить экологическое состояние городов.

Для медицины, где залогом эффективного лечения является ранняя стадия диагностики заболевания, подобные решения позволяют снижать расходы клиентов на медицинские услуги, а страховым компаниям принимать превентивные меры, направленные на общее снижение расходов на выплаты страхового возмещения и обеспечения. Схожие тенденции наблюдаются и в имущественном страховании физических лиц.

Литература:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 25 августа 2008 г. N 641 г. Москва "Об оснащении транспортных, технических средств и систем аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS"; Российская газета №4742
2. Якушин А.Б. Умные и гибкие страховые продукты. – М: Страховое дело. – 2015 – №1 (262)-2015 январь – С. 26-40
3. Батуев Б. SIM-Chip – Новое слово в M2M электронике. Беспроводные технологии №4 2011
4. Якушин А.Б. Умное автострахование. - М: Автомобильная промышленность. – 2015 - №7 июль – С.29 – 31

Master of Science (Mathematics), PhD student
Scientific leader: W. Ronka Chmielowiec, Professor
Wrocław University of Economics
Wrocław, Poland
e-mail: dorota.jaskiewicz@ue.wroc.pl

IMPLEMENTATION OF SOLVENCY II IN POLAND

Abstract: *In this paper some of changes driven by Solvency II directive on the Polish insurance market are presented. The assumptions and basis of Solvency II directive, with special focus on Capital Requirements: Solvency Capital Requirement (SCR) and Minimum Capital Requirement (MCR) are discussed. Moreover, in the paper an analysis of Solvency Capital Requirement and Minimum Capital Requirement for the Polish insurance companies representing life and non-life business is presented.*

Keywords: *Solvency II, Solvency Capital Requirement (SCR), Minimum Capital Requirement (MCR), own funds, coverage.*

Introduction

The subject of this article is a presentation of Solvency II Directive [1] and its implementation on the Polish insurance market, especially Capital Requirements of the Polish insurance companies, both life and non-life sector. Solvency II system is applied to whole European Union, including the Polish market since January 1, 2016 and is addressed to all insurance and reinsurance undertakings. Solvency II is implemented to the local market via the new law regulation [2, Art. 502]. In this paper we would like to analyse the solvency position of the Polish insurance companies based on Solvency Capital Requirement (SCR), Minimum Capital Requirement (MCR), and its coverage by eligible own funds (eligible own funds for SCR and eligible own funds for MCR), using so-called SCR Ratio and MCR Ratio.

Solvency II – main characteristics

In 2002, the European Commission has started work on the Solvency II project and it was a part of Financial Services Action Plan [3], of which underlining assumptions have been described in European Commission document [4]. The assumptions of Solvency II project are the following:

- 1) it is necessary to implement consistent framework among all European Union and to eliminate the differences,
- 2) the supervision authorities should possess adequate tools to assess the solvency situation of given company. Not only taking into account quan-

titative information, but also qualitative ones such as: compliance, and internal control.

3) new system shall engage and motivate insurance and reinsurance companies to manage their risks properly.

4) quantitative requirements shall represent two values – target value and minimum value to allow supervisors to react in a situation of breaching target limits.

Before the Solvency II implementation (as mentioned, before January 1, 2016) to the Polish insurance market was applied other system, so called Solvency I. Solvency I was introduced in 70's and according to it all insurance and reinsurance companies were obliged to determine the Solvency Margin. Compare to Solvency II, the Solvency I way of presenting the solvency level of the company was simplified and capital requirements under Solvency I were relatively easy to calculate [5, p. 310-313].

New Solvency II system have been introduced due to necessity of modification existing system. Advantages of new approach are the following:

1) capital requirements depends in risk level (risk sensitive),

2) insurance markets is adjusted to best risk management standards and practices,

3) requirements are consistent among whole the European Union,

4) construction of the new system id based on rules and assumptions.

The idea of Solvency II system is similar to Basel II regulation system dedicated to banking sector and similarly consists of tree pillars. However, Solvency II includes the specific of insurance and reinsurance activity, it means that similarity of both systems (Solvency II and Basel II) are limited.

Under Pillar 1 we have quantitative requirements including: balance sheet and economic evaluation, Own Funds, Minimum Capital Requirement (MCR), Solvency Capital Requirement (SCR), Standard Formula or Internal Model. Pillar 2 consists of risk management, system of governance, Own Risk and Solvency Assessment, usage tests and supervision process. In the Pillar 3 we have transability, public disclosure of information, quantitative forms called QRT, Solvency and Financial Condition Reporting and Regular Supervisory Reporting.

Solvency II introduces the system of holistic approach to risk management. Three pillars mentioned before are consistent and mutually complementary, which guarantee risk profile identification and actions from the supervision authority in the situation of breaching the acceptable limits.

According to Article 99 of Solvency II Directive [1, Art. 99], the Solvency Capital Requirement (SCR) shall correspond to the Value-at-Risk of the basic own funds of an insurance or reinsurance undertaking subject to a confidence level of 99.5 % over a one-year period.

The Solvency Capital Requirement (SCR) could be calculated using Standard Formula. The calculation of capital requirements using the Stan-

Standard Formula takes place through the aggregation of individual risk modules – the modular form of the Standard Formula. The module includes risks and sub-modules with sub-risks.

Under Article 103 of Solvency II Directive [1, Art. 103], the Solvency Capital Requirement (SCR) is calculated as the sum of the following items:

- (1) Basic Capital Requirement (BSCR),
- (2) Capital Requirement for Operational Risk,
- (3) Adjustments for technical provisions and deferred taxes to cover losses.

The Basic Solvency Capital Requirement (BSCR) consists of the following risk modules:

- (A) market risk,
- (B) insurance risk in health insurance,
- (C) counterparty default risk,
- (D) life insurance risk,
- (E) insurance risk in non-life insurance,
- (F) the risk of intangible assets.

Solvency Capital Requirement (SCR) is calculated for each risk and sub-risk. These requirements are then aggregated using a correlation matrix to obtain total risk.

Insurance and reinsurance undertakings are obliged to calculate the Solvency Capital Requirement at least once a year and report the result of that calculation to the supervisory authorities [1, Art. 102]. However, on the Polish insurance market local regulator – Polish Financial Supervision Authority settled more conservative approach of reporting Capital Requirements on quarterly basis.

According to Article 129 of Solvency II Directive [1, Art. 129], the Minimum Capital Requirement (MCR) shall be calibrated to the Value-at-Risk of the basic own funds of an insurance or reinsurance undertaking subject to a confidence level of 85 % over a one-year period.

Minimum Capital Requirement (MCR) shall have an absolute floor of: 2 200 000 EUR for non-life insurance undertakings, including captive insurance undertakings, or 3 200 000 EUR for life (re)insurance undertakings, including captive (re)insurance undertakings.

Methods and results.

For the purpose of analysis the quantitative data presented in Solvency and Financial Condition Reports was used. Based on Solvency II disclosure obligation, insurance and reinsurance companies are obliged to publish such reports on their websites.

First, the attention was focused on Solvency Capital Requirement of the Polish companies in the first year after Solvency II implementation. All data are presenting status as of December 31, 2016. As mentioned before

SCR Ratio represents the level of coverage of Solvency Capital Requirement by eligible own funds for SCR.

Secondly, the Minimum Capital Requirement (MCR) position of the Polish insurers was examined. Similarly, all data are presenting status as of December 31, 2016.

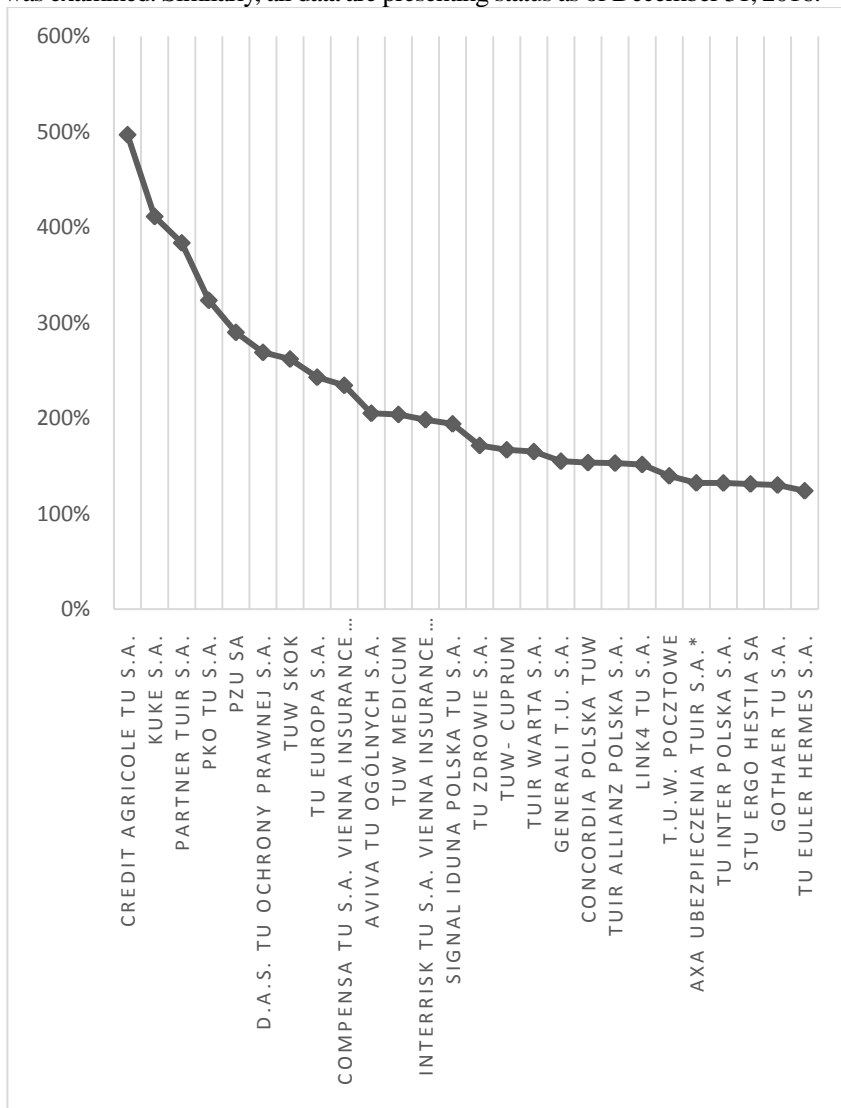


Figure 1 – SCR Ratio for non-life Insurance Market as of December 31, 2016

Source: Own study based on Solvency and Financial Condition Reports [6]

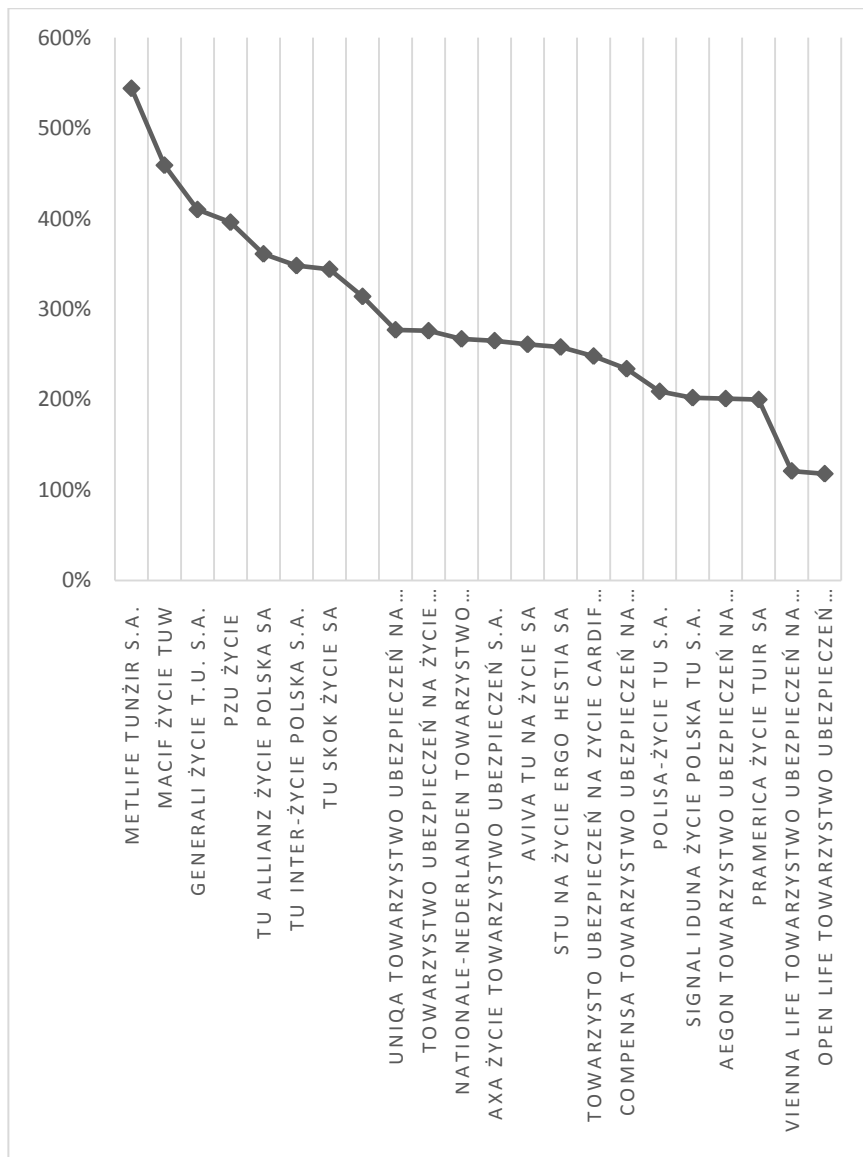


Figure 2 – SCR Ratio for life Insurance Market as of December 31, 2016
Source: Own study based on Solvency and Financial Condition Reports [6]

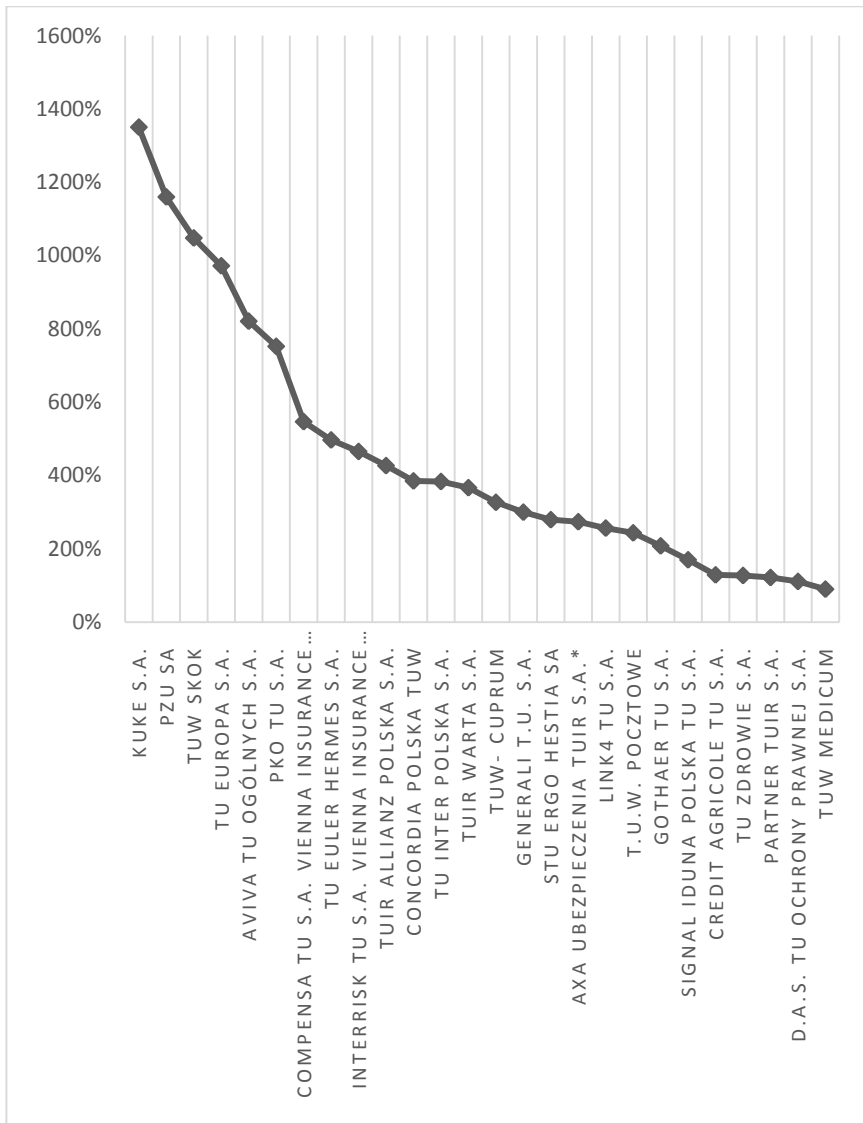


Figure 3 – MCR Ratio for non-life Insurance Market as of December 31, 2016
Source: Own study based on Solvency and Financial Condition Reports [6]

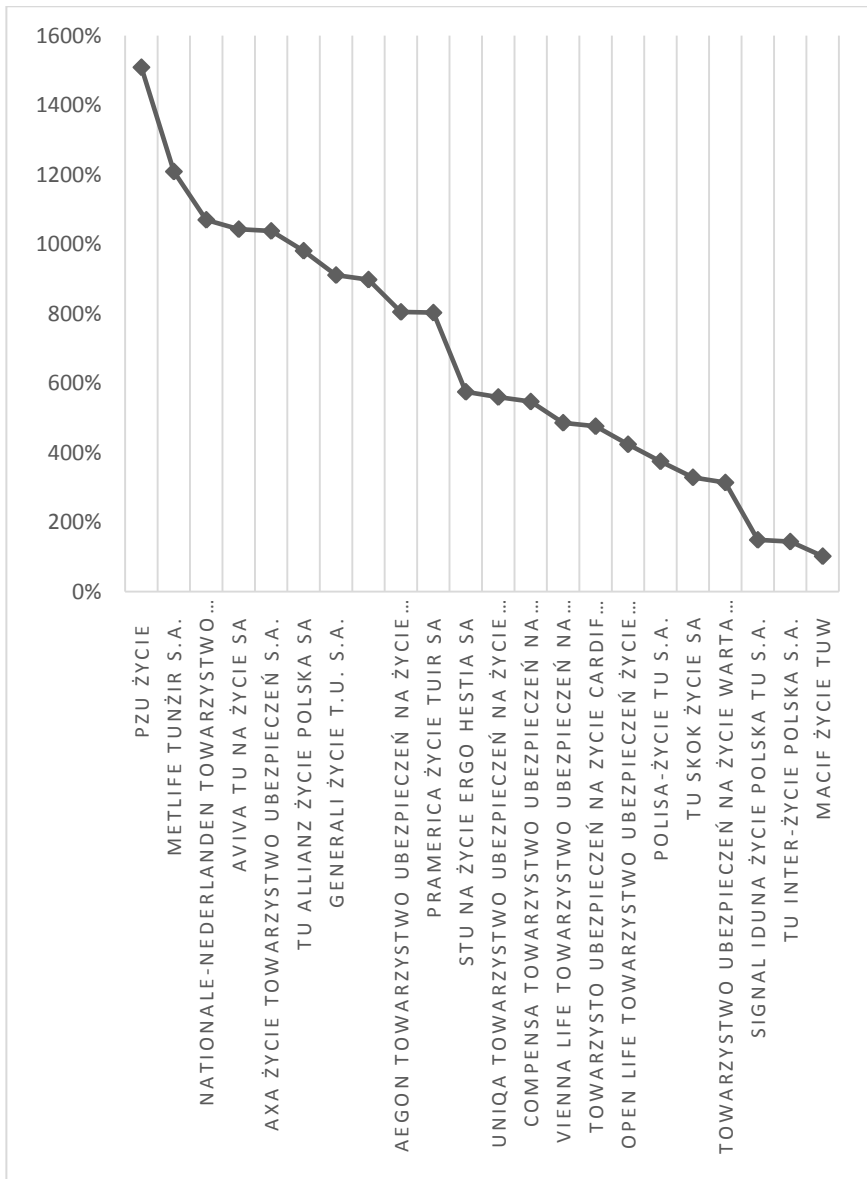


Figure 4 – MCR Ratio for life Insurance Market as of December 31, 2016
 Source: Own study based on Solvency and Financial Condition Reports [6]

All companies presented on the Polish insurance market, both - life and non-life, have implemented Solvency II Directive and are compliant with the capital requirements. In terms of coverage of Solvency Capital Requirement, all non-life companies have coverage higher than 100%, while 42% of all non-life companies possess SCR Ratio greater than 200%. Situation for life companies is similar, all life companies have SCR coverage greater than 100% (regulatory requirement), however 90% of them have even greater than 200%.

In terms of MCR, both life and non-life companies have coverage of eligible own funds over the Minimum Capital Requirement.

Conclusions

As mentioned before, the subject of this article was to present the implementation of Solvency II Directive on the Polish insurance market. In these paper we focused on Capital Requirements of the Polish insurance companies.

We have summarized the Solvency II system presenting its assumption and main characteristics. Moreover, we have characterized Capital requirement, such as Solvency Capital Requirement (SCR) and Minimum Capital Requirement. Finally have present SCR Ratio and MCR Ratio and concept of coverage of Capital Requirements by eligible own funds.

The analysis have shown, that all companies presented on the Polish insurance market, both - life and non-life, implemented Solvency II Directive and are compliant with the capital requirements. In terms of coverage of Solvency Capital Requirement (SCR ratio), all life and non-life companies have coverage higher than regulatory requirement .In terms of MCR Ratio, both life and non-life companies have coverage of eligible own funds over the Minimum Capital Requirement.

Literature:

1. Directive 2009/138/Ec Of The European Parliament And Of The Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II)
2. Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844 z późn. zm.)
3. European Commission of March 2004 entitled "Solvency II – Organisation of work, discussion on pillar I work areas and suggestions of further work on pillar II for CEIOPS Issues paper for the meeting of the IC Solvency Subcommittee on 12 March 2004" MARKT/2543/03-EN
4. Commission Communication of 11 May 1999 entitled "Implementing the framework for financial markets: action plan" [COM(1999) 232 final - Not published in the Official Journal].

5. MARKT/2509/03 dated March 2003 r.
6. Ronka Chmielowiec W., Jajuga K., Zarządzanie Ryzykiem; część III „Zarządzanie ryzykiem w zakładzie ubezpieczeń”, PWN Warszawa, 2007
7. Solvency and Financial Condition Reports are published on:
 - Official site of AXA POLSKA [Electronic resource: www.axa.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of GENERALI POLSKA [Electronic resource: www.generali.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of INTER POLSKA [Electronic resource: www.interpolska.pl/ (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of PZU [Electronic resource: www.pzu.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of WARTA [Electronic resource: www.warta.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of ERGO HESTIA [Electronic resource: www.ergohestia.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of ALLIANZ POLSKA [Electronic resource: www.allianz.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of EUROPA [Electronic resource: www.tueuropa.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of INTERRISK [Electronic resource: www.interrisk.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of SKOK [Electronic resource: www.skokubezpieczenia.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of COMPENSA [Electronic resource: www.compensa.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of LINK4 [Electronic resource: www.link4.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of GOTHAER [Electronic resource: www.gothaer.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of AVIVA [Electronic resource: www.aviva.pl (reference date:10.06.2016)]
 - Official site of CONCORDIA POLSKA [Electronic resource: www.concordiaubezpieczenia.pl (reference date:10.06.2016)]

Michał Popielas,

PhD Student
MARTA BORDA, PhD, DSc, Assistant Professor (Scientific leader)
Wrocław University of Economics
Wrocław, Poland
e-mail: michal.popielas@ue.wroc.pl

DEMAND FOR LIFE INSURANCE IN POLAND – CURRENT SITUATION AND DEVELOPMENT PROSPECTS

***Abstract:** The purpose of the paper is to analyse and to evaluate life insurance in Poland and its development opportunities in the context of changing gross written premium. The changes in the demand for the life insurance market in Poland in the years 2005-2015 and the changes in the structure of insurance were analysed. Based on the analysis, a decrease in demand for classic life insurance in 2015 was identified. In the years 2005-2015 the largest share in the sale of life insurance (Branch I) had the classic life insurance (group 1). In the near future interest in unit-linked life insurance (group 3) is expected to increase. In the paper an overview of life insurance market in Poland compared to European trends is presented as well as directions of further development of life insurance in Poland are discussed.*

***Keywords:** life insurance, demand, gross written premium, Poland.*

Introduction

Life insurance is an important part of the insurance market in Poland. From the beginning of the 90s of the previous century in Poland, the value of life insurance premiums was constantly changing. The gross written premium from the sale of life insurance in 2015 amounted to PLN 27,525 million [1]. The changes in the demand for the life insurance market in Poland in the years 2005-2015 and the changes in the structure of insurance were in this paper analyzed.

The purpose of this article is to analyse and to evaluate the development of life insurance in Poland in the context of gross written premium. The aim of the paper is also to provide an overview of life insurance sector in Poland in relation to European trends. The current situation, significance on the market and main principles of life insurance products are presented. Finally, the challenges concerning further development of the Polish life insurance market are indicated.

The research was conducted on the basis of insurance data prepared by the Polish Insurance Association and the Polish Financial Supervision Authority.

1. Life insurance market in Europe – main characteristics

With a 32% share of the global market, the European insurance industry is the largest in the world, followed by North America (31%) and Asia (30%) (Figure 1).

Distribution of insurance premiums — 2015

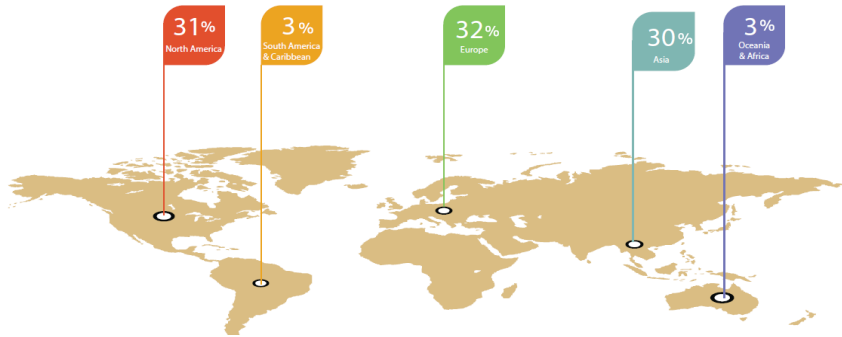


Figure 1 – Distribution of insurance premiums – 2015

Source: [2, p. 7] (“Europe” covers western, central and eastern Europe and therefore includes Russia and Ukraine (which together account for about 1% of global premiums))

The European total gross written premium increased by 1.3% in the year 2015. Life premiums grew by 1.2% to €730bn. In 2015, insurance penetration (gross written premiums as a percentage of GDP) decreased by 0.2 percentage points to 7.4%, but ranged from 0.9% in Latvia to 11.4% in Finland. An average of €2 010 *per capita* was spent on insurance in Europe in 2015, compared to €1 993 in 2014. Of the *per capita* spent in 2015, €1 223 was on life insurance. In 2014 (the latest year for which a breakdown is available), premiums from individual contracts grew by 12.0% and accounted for 76.7% of all life premiums, compared to 75.5% in 2013. Premiums collected through group contracts grew at a slower pace than individual contracts (4.7%). In 2014, they accounted for 23.3% of all life insurance premiums, compared to 24.5% the year before. An average of €1 223 *per capita* was spent on life insurance in Europe in 2015, compared to €1 214 in 2014. In 2015, life insurance penetration decreased slightly to 4.5% from 4.6% in 2014, but ranged from 0.2% in Iceland, Latvia and Turkey to 9.3% in Finland. Life insurance density varied in 2015 from less than €20

per capita in Turkey and Romania to more than €3 500 in Finland, Switzerland and Liechtenstein (Figure 2) [2, p. 7-14].

Life premiums per capita by country — 2015 (€)

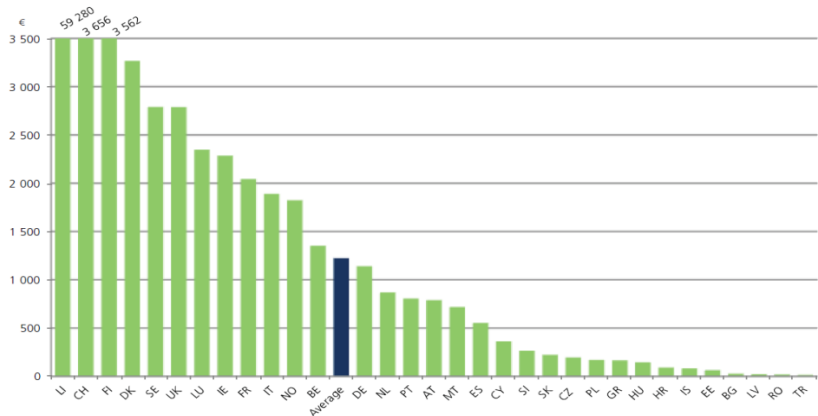


Figure 2 – Gross written premium in life sector for selected European countries in 2015 (*per capita*, in EUR)

Source: [2, p.15]

Life insurance sector in Poland

Actual insurance law in Poland was established on 28 July 1990 at the date of signing the Act on Insurance Activity. Then there was the demopolisation of the insurance system and the process of creating the modern insurance market was started. Another important change for insurance legislation was the adjustment of Polish regulations to European Union directives. The result of this work was 4 acts of 22 May 2003: Act on Insurance Activity, Act on Compulsory Insurance, Insurance Brokerage Act and Insurance Supervision Act. Some of these acts were updated in subsequent years. Currently in Poland the activity of the insurance sector is regulated primarily by the Act on Insurance and Reinsurance Activity of September 2015.

Life insurance (Branch I specified by Appendix I to the Act on Insurance and Reinsurance Activity) in Poland are classified into [3, p. 350]:

- Group 1: life insurance,
- Group 2: dowry insurance, children insurance,
- Group 3: unit- linked life insurance,
- Group 4: cash value annuity life insurance,
- Group 5: accident and health insurance, whenever they complete coverage specified in groups 1-4.

Group 1 includes classic and modern life insurance. Classic life insurance includes term life insurance, whole life insurance, pure endowment and endowment [4, p. 88]. The primary purpose of insurance from group 1 is to fulfill a protective function, to provide financial resources for family in case of the insured's death, for example covering extra funeral expenses or the cost of losing a source of income. Money from this insurance can be used to repay loans that the family would not be able to pay after the insured's death.

There are six different variants of term life insurance in Poland [5,p.109]:

- level term,
- renewable,
- convertible,
- with the possibility of growth or with automatic growth,
- decreasing (linked to credit),
- for businesses (key employee insurance, shareholder protection).

The main role of pure endowment is to save money. The insurance benefit is paid to the insured person at the time of his or her age. This age usually falls into the period of decline in professional activity, where there is a decline in income. In Poland it is generally 60 years for women and 65 years for men, which is related to the achievement of retirement age. Pure endowment is very rare, however, as an independent insurance, because in the event of death all the savings are lost.

In Poland, endowment is quite common. Endowment is a combination of life insurance with pure endowment. In endowment, the insurer is obliged to pay a cash benefit in the event of death or achieve the indicated age.

Group 2 includes dowry insurance and children insurance, which involves the accumulation of savings. Savings are intended to provide the child with future financial support at the start of an independent life. This insurance can be concluded with a mother, a father or a stranger who is 18 years old, but not later than 55 years of age. The insurance ends no later than when the insured person reaches the age of 75 or the beneficiary reaches the age of 25 [6, p. 307]. There are two types of contracts. The first is to collect a certain amount of money that will be paid to the child following a contractual event, such as a marriage. Insurance plays a secondary role in it. The second type of contracts are those in which the most important protection function is to provide the child with financial security in the event of the death of parents or legal guardians [7, p. 126].

Group 3 includes unit- linked life insurance. The function of these type of insurance is protection and investment. The first one provides cash

for the insured's death, while the other is for investing and increasing capital for the future. The customer can choose the investment strategy in line with his own risk profile.

Group 4 is cash value annuity life insurance. Cash value annuity life insurance consists of saving, raising capital to obtain periodic financial benefits in later years.

Last group 5 includes accident and health insurance, whenever they complete coverage specified in groups 1-4. It is about securing from loss of income due to disability or illness.

2. Analysis of demand for life insurance in Poland

The interest of customers in insurance products is reflected in the number of signed contracts and value. The amount of gross written premium collected by life insurance companies is the most important indicator of demand. The insurers' income grew in Poland from the early 1990s to 2008. Then it fell in 2009. Since then, gross written premiums have been roughly in line with few periodic fluctuations.

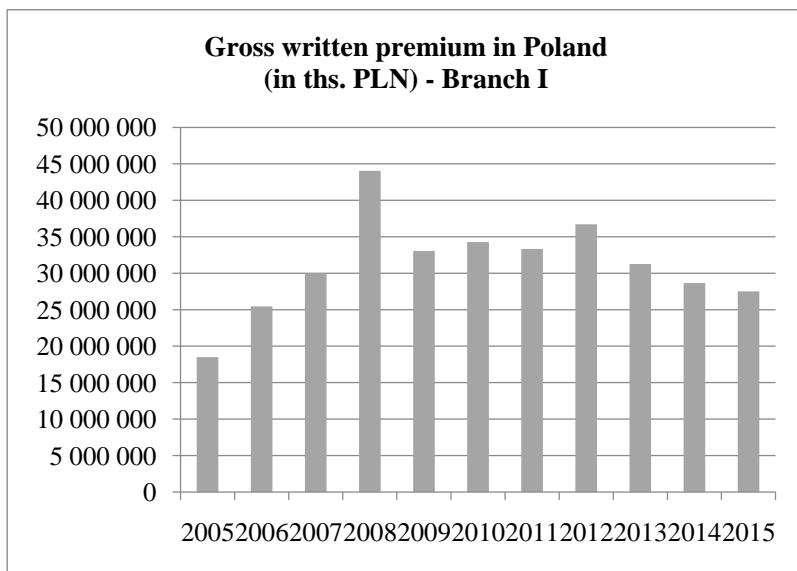


Figure 3 – Gross written premium in life sector in Poland in 2005-2015

Source: Own study based on data from the Polish Financial Supervision Authority

Figure 3 presents how gross written premiums have been changed for 11 years (2005-2015). In general, from 1990 to 2008, the increase in insurance sales (Branch I) was determined by the increase in Poles' insurance awareness,

socio-economic transformation in Poland, changes in legal regulations and an increase in the number of insurers on the Polish market. The maximum real value of gross written premium was recorded in 2008. This result was achieved mainly thanks to the extraordinary growth of premiums in unit-linked life insurance. The decline in the demand for life insurance in 2009 is the result of the global financial crisis, which also affected Poland. At the time, there was also a stagnation in the mortgage market (by increasing banks' requirements for borrowers) and this had an impact on the decline in sales of life insurance, which were very often attached to mortgages as a form of additional collateral. Unit-linked life insurance had got bad press and that has also negatively impacted their demand.

The structure of the gross written premium by group in Polish life sector in 2005-2015 is presented in Table 1 .

Table 1

Structure of gross written premium by group in Polish life sector in 2005-2015 (%)

Insurance group	Structure of gross written premium by group in Branch I (%)										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Group I	45.0	38.4	38.6	72.8	63.5	59.7	52.8	53.3	53.3	37.1	32.1
Group II	1.0	0.7	0.5	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.4	0.4
Group III	36.6	46.0	46.9	16.1	21.3	25.8	32.4	33.1	33.1	44.0	47.2
Group IV	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5
Group V	16.4	14.4	13.6	10.5	14.4	13.6	14.0	12.9	12.9	18.1	19.7

Source: Own study based on data from the Polish Financial Supervision Authority

The data analysis in Table 1 shows that the highest demand in the years 2005-2015 was for the classic life insurance. The average share in the structure of gross written premium in this period was 49.7%. Second place is for unit-linked life insurance (group 3). It has become particularly important during the last two years of the analysis. Unit-linked contracts are representing 34.8% of all life premiums. The increased attractiveness of products from group no.3 in some years was determined by tax reliefs. Since January 2016 this is no longer possible.

Life insurance policies in Poland can take the form of individual or group contracts. In Table 2 the demand for individual and group contracts in 2005– 2014 is presented.

Table 2

**Demand for individual and group contracts in life insurance in Poland
(2005–2014)**

Individual Contracts										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Number of policies (in millions)	1.3	1.2	7.4	7.3	7.2	7.1	6.6	6.8	6.6	6.5
Gross written premium (in billions)	2.04	1.88	3.49	9.6	7.04	7.04	4.94	4.98	3.96	3.4
Number of insured people	1.3	1.3	7.4	7.4	7.2	7.1	6.9	6.8	6.6	6.5
Group contracts										
Number of policies (in millions)	6.6	6.5	0.27	0.29	0.31	0.33	0.36	0.40	0.38	0.85
Gross written premium (in billions)	4.8	6.2	6.3	18.7	12.1	11.7	11.9	14.4	9.2	7.2
Number of insured people (in millions)	21.6	25.4	20.5	20.4	21	21.5	20.3	19.9	19.6	19.8
Share										
Share of group contracts in gross written premium (%)	70.3	76.8	64.5	66.2	63.3	62.5	70.6	74.3	69.8	67.9
Share of individual contracts in gross written premium (%)	29.7	23.2	35.5	33.8	36.7	37.5	29.4	25.7	30.2	32.1
Share of number of insured people from group contacts in total number of insured people (%)	94.29	95.26	73.51	73.38	74.29	75.2	74.62	74.56	74.9	75.27

Source: [8,p.104]

As it results from data presented in Table 2, the number of individual contracts has increased fivefold since 2005. The number of individual contracts in 2005 was 1.3 million, while in 2014 it was over 6.5 million. There was a decline in the number of people in group contracts from around 22 million in 2005 to about 20 million in 2014. In 2014 the share of number of insured people from group contacts was still high and accounted for 75.3% of total number of insured people. This high result of group contracts was determined by lower price in group form of insurance and because of the sale this contracts by banks to cash loans and mortgages [8,p.104].

Table 3 shows that 57% of revenue in life sector in 2015 was due to 5 insurance companies. This means that the life insurance market in Poland is characterized by a high level of concentration (measured by gross written premium). The level of concentration in 2015 is much lower compared to the situation in Poland in the 1990s. The leader in the life insurance market in Poland is PZU ŻYCIE S.A.

The share of life insurance companies in the Polish market in 2015

	Insurance company	2015
1.	PZU ŻYCIE SA	29.3%
2.	AVIVA - ŻYCIE SA	8.0%
3.	METLIFE TU _n Ż SA	7.0%
4.	OPEN LIFE SA	6.4%
5.	WARTA TU _n Ż SA	6.0%
6.	ERGO HESTIA STU _n Ż SA	6.0%
7.	NATIONALE NEDERLANDEN SA	5.1%
8.	GENERALI ŻYCIE SA	5.0%
9.	AXA ŻYCIE SA	4.6%
10.	PKO ŻYCIE TU SA	3.9%
11.	OTHERS	18.7%

Source: Own study based on data from the Polish Financial Supervision Authority

The Polish insurance market is still regarded as an emerging market. When we compare it with mature western European markets, such as the UK, we can assume that the Polish market is rather small [9,p.64]. At present, there are 27 insurers operating on the Polish life insurance market in 2017. Below Figure 4 presents the number of life insurance companies in 2005-2015. As can be seen, from 2005 to the current year there has been a decline in the number of insurers, dropped them 6. The merger and acquisition processes in the sector are the reason for reducing the number of life insurance companies. Part of the insurers withdrew from carrying out insurance activity in the Polish territory. In the years prior to 2005, the market had a huge increase in the number of insurance companies on the market. In 1991 there were 4 insurance companies in Poland, whereas in 2001-2003 there were nearly 9 times more.

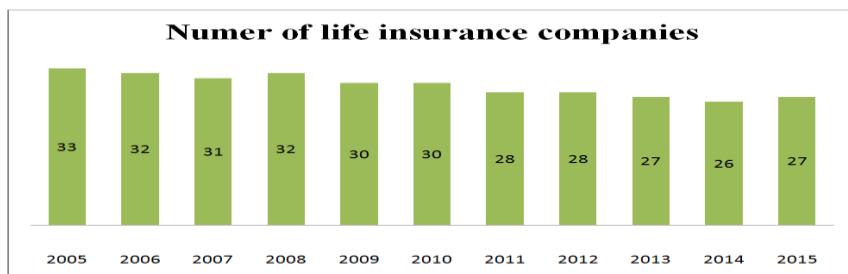


Figure 4 – Number of life insurance companies in 2005-2015

Source: Own study based on data from the Polish Financial Supervision Authority

Conclusions

Nowadays, Poles are interested in buying life insurance. The demand for life insurance in Poland seems to be determined more like in western European countries. However, the transition period was needed to change the behaviour (attitude) of Polish customers. People from Poland are becoming more and more aware and demanding clients. They understand the essence of insurance.

Classic life insurance is not flexible and can not meet the expectations and needs of clients. Particularly acute for customers is the inability to change conditions during insurance period. Customers may not have money to pay premiums in the event of a decrease in income or job loss. Inflation and the decline in the real value of insurance benefits make it necessary to create more flexible products that would eliminate the disadvantages of classical products [10,p.111].

That's why in the near future, interest in unit- linked life insurance (group 3) will increase. Opportunities for development are also flexible life insurance, where it will be possible to change conditions during the life of the insurance contract, including the change in the sum insured and premiums.

The conducted analysis covered the period from 2005 to 2014. It was found that life insurance (group1) had the largest share in sales of personal insurance in the analyzed period. Their average share in the premium for the period was 49.7%.

The demand (measured by gross written premium) for classic life insurance in 2015 (group 1) in Poland has decreased and is the lowest in the last 11 years.

The study also showed that the share of people insured as a group was much higher than the insured individuals.

Literature:

1. Polish Financial Supervision Authority Reports 2005-2015 [https://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/ (date:12.06.2017)]
2. European Insurance – Key Facts, Insurance Europe, August 2016 (<https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20-%20Key%20Facts%20-%20August%202016.pdf>) (date:10.06.2017)]
3. Appendix to the Polish Act on Insurance and Reinsurance Activity of 11 09 2015 r. (poz. 1844). RISK DISTRIBUTION BY SECTORS, GROUPS AND TYPES OF INSURANCE.
4. Śliwiński A. (2012) ‘Spatial variation in insurance risk and life insurance effectiveness. Risk-Demand- Profit’, *OficynaWydawnicza SGH*

5. Stroński E. (2003) 'Life insurance, Theory and practice', *Poltext*
6. Ronka-Chmielowiec W. (ed.) (2016) 'Insurance', *C.H. Beck*
7. Sułkowska W. (2007) 'Insurance', *Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie*
8. Świstak J., Wicka A. (2016) 'Life insurance in 2005-2014' *Polityki Europejskie, Finanse i Marketing nr 16 /65/ 2016*, *Wydawnictwo SGGW*
9. Śliwiński A., Michalski T., Roszkiewicz M. (2013) 'Demand for Life Insurance—An Empirical Analysis in the Case of Poland' *The Geneva Papers*
10. Śliwiński A. (2002) 'Insurance risk. Tariffs - construction and optimization', *Poltext*

WPŁYW GLOBALIZACJI NA POLSKI RYNEK PRACY

Streszczenie: Artykuł podejmuje temat zmian zachodzących na polskim rynku pracy w dobie globalizacji. Uwaga skupiona została na problemie rosnącej liczby likwidowanych miejsc pracy. Obecnie na kondycję rynku pracy wpływ mają m.in. procesy globalizacyjne, postęp technologiczny oraz zmiana koncepcji tworzenia biznesu. Przeobrażenie gospodarki w Polsce spowodowało spadek zapotrzebowania na najprostsze zawody. W zamian za wiele nierentownych stanowisk pracy tworzone są nowe, które odpowiadają na potrzeby współczesnego świata. Celem artykułu jest wskazanie kierunku i dynamiki zmian związanych z liczbą nowotworzonych miejsc pracy oraz likwidowanych stanowisk w różnych sektorach gospodarki. Niewątpliwie tworzenie nowych miejsc pracy jest zadaniem priorytetowym i ma ogromne znaczenie, zarówno w kwestii zrównoważonego rozwoju, jak i utrzymania stabilnej sytuacji ekonomicznej wielu Polaków.

Słowa kluczowe: rynek pracy, globalizacja, bezrobocie, zatrudnienie, analiza dynamiki.

Wprowadzenie

Tworzenie nowych miejsc pracy jest niezwykle ważnym zadaniem dla wielu europejskich państw. Zmiany, które niewątpliwie mają bardzo poważny wpływ na gospodarkę, w konsekwencji oddziałują również na rynek pracy. Przede wszystkim innowacje technologiczne silnie wpływają na zmiany liczby zatrudnionych. Z jednej strony następuje swego rodzaju ograniczenie na prace proste, które mogą być wykonywane przez maszyny i roboty. Jednak z drugiej strony nie oznacza to, że powstają stanowiska pracy tylko dla osób o wysokich kwalifikacjach, ponieważ wciąż potrzebni i pożądanymi są pracownicy wykonujący nieskomplikowane zadania jednak będący specjalistami w bardzo wąskiej dziedzinie. Problemy polskiego rynku pracy są bardzo złożone i w pewnym stopniu związane są m.in. z restrukturyzacją gospodarczą, która miała miejsce w tym kraju. Obecnie obserwowane są pozytywne zmiany, czego przejawem może być np. niska stopa bezrobocia. Podjęto próbę odpowiedzi na pytanie czy zmiany zachodzące na polskim rynku pracy w podobnym stopniu kreują

rzeczywistość Polaków we wszystkich województwach. Przeanalizowane zostały informacje uzyskane z Głównego Urzędu Statystycznego dotyczące liczby likwidowanych i nowych miejsc pracy. Policzona została średnia dynamika zjawiska, dzięki której sformułowane zostały wnioski. Zakres czasowy badania obejmuje lata od 2008 do 2015.

Globalizacja i jej wpływ na rynek pracy

Globalizacja w literaturze określana jest jako wszelkie sytuacje, w których różnego rodzaju podmioty oddziałują i współgrają ze sobą, przez co są razem silnie powiązane. Niewątpliwie wpływa ona na zanikanie granic oraz barier geograficznych oraz pogłębianie współzależności międzypaństwowej. [1, s. 30] Skutki globalizacji obserwowane na rynku pracy mają zarówno charakter pozytywny, jak i negatywny. Wiele przedsiębiorstw obecnie bez większych problemów ma możliwość przeniesienia swojej siedziby w dowolne miejsce. Korzyści wówczas odnotowują kraje, do których przenoszone są zakłady produkcyjne i spółki. Warto zauważyć, że procesy globalizacyjne pozwoliły uaktywnić się niektórym osobom, które obecnie mogą wykonywać pracę z domu, gdyż wraz ze wzrostem możliwości wykorzystania Internetu poszerzyły się dla nich horyzonty. [2, s. 252] Pozytywną zmianą, którą obserwujemy jest znaczne ułatwienie wejścia na lokalny rynek międzynarodowym koncernom, co przyczynia się do wzrostu miejsc pracy i redukcji poziomu bezrobocia. Poza tym wprowadza się też nowe technologie oraz poprawia jakość wykonywanych i świadczonych usług.

Jednakże globalizacja to nie tylko zewsząd płynące korzyści, ale także zagrożenia, np. rosnący poziom konkurencji. Firmy, które chcą utrzymać się na rynku niejednokrotnie zmuszone są do prowadzenia aktywnej polityki i maksymalnej redukcji kosztów, a co za tym idzie do zwolnień. Efektem globalizacji niejednokrotnie są więc zmiany na rynku pracy. Towarzyszący temu zjawisku postęp technologiczny powoduje obniżenie zapotrzebowania na wiele zawodów i profesji. W obecnym czasie wysokie koszty pracy oraz ogromna konkurencja na rynku krajowym i międzynarodowym spotęgowała ten efekt. Praca wielu ludzi zastąpiona została pracą maszyn i komputerów. Coraz częściej słyszy się odważne stwierdzenia, że obecny poziom światowej gospodarki jest możliwy do utrzymania przez około 20% wydajnej i zdolnej populacji. [3, s.1] Siła robocza w dzisiejszym świecie jest postrzegana jako koszt, który należy maksymalnie zredukować. Międzynarodowe korporacje i wielkie firmy zaczynają nadawać charakter państwom, które z natury powinny być zorientowane na dobro społeczeństwa. Z uwagi na fakt, iż nastawione są one na

maksymalizację zysku często wpływają na szybki rozwój, ale jednocześnie powodują zachwiania na rynku pracy. Niestety obserwujemy wiele negatywnych tendencji, które generują problemy nie tylko w wymiarze ekonomicznym, ale także społecznym. Tak zarówno w skali lokalnej, jak i globalnej. Przykładem niech będzie powszechne już wcześniejsze przechodzenie na emeryturę. Z jednej strony konieczne jest udostępnianie stanowisk osobom młodym, jednak trzeba mieć świadomość, że jest to marnowanie zasobów siły roboczej. [4, s. 15] Część ludzi młodych wchodzących w dorosłe życie i już na stracie ma trudności ze znalezieniem pracy i często zniechęca się oraz wpada w różnego rodzaju problemy. Zadłużenie, nałogi i wiele innych kłopotów, z którymi stykają się jednostki oraz gospodarstwa domowe prowadzą do zubożenia społeczeństwa w szerszym wymiarze. Podstawowymi działaniami, które powinno realizować państwo w zakresie minimalizacji bezrobocia jest m.in.:

- wpływanie na popyt, podaż na rynku pracy oraz strukturalnie niedostosowanie;
- wpływanie na równowagę i nierównowagę w zakresie bezrobocia;
- mikro i makro ekonomiczna polityka państwa;
- polityka zatrudnienia i prowadzenie działań na rynku pracy.

Polityka państwa, która wpływa na popyt oraz podaż na miejsca pracy dodatkowo akcentuje również stopień niedopasowania charakteru dostępnej pracy do wykształcenia, które posiadają osoby bezrobotne. Pośród form ograniczania podaży możemy wskazać: zatrudnianie pracowników na niepełny etat, wcześniejsze przechodzenie na emeryturę, coraz dłuższy okres kształcenia, a także znaczne redukowanie czasu pracy i coraz dłuższe urlopy. Kroki podejmowane, w celu pobudzenia popytu na miejsca pracy są różnorodne, począwszy od oddziaływania na koszty i wydajność pracy przez stawki wynagrodzenia po wpływ na popyt na dane produkty.[5, s. 234]. Jeżeli chodzi o niedopasowanie strukturalne to zaradzić można temu w sposób konkretny i zdecydowany poprzez np.:

- lepsze pośrednictwo pracy,
- szkolenia i kursy doszkalające zorientowane na obecne i lokalne potrzeby rynku pracy,
- poprawę systemu edukacyjnego minimalizującą możliwość kształcenia na kierunkach „bez przyszłości”.

Wymienione działania to tylko niektóre spośród tych które należy niezwłocznie wdrożyć, aby uniknąć, bądź zaradzić trudnej sytuacji na rynku pracy. Kolejny podział polityki, którą prowadzi dane państwo w zakresie

bezrobocia równowagi odnosi się w głównej mierze do strukturalnego i ukrytego bezrobocia. Definiuje się je jako bezrobocie, na które wpływ mają konkretne, rzeczywiste czynniki. Stąd też, aby zaradzić bezrobociu równowagi należy podejmować działania, które na przykład zmniejszą skalę niedopasowania i usprawnią działanie rynku pracy. Natomiast jeśli chodzi o bezrobocie nierównowagi to możemy tu mówić o bezrobociu cyklicznym, z którego wyjść można dzięki przemyślanym działaniom wpływającym na popyt na towary. [6, s. 8]

Politykę ekonomiczną według literatury przedmiotu podzielić możemy na politykę zarówno mikro, jak i makroekonomiczną. W dużym skrócie makroekonomiczna polityka państwa odnosi się do działań podejmowanych w zakresie popytu i podaży, podczas gdy mikroekonomiczna polityka związana jest z osobnymi sektorami gospodarki oraz konkretnymi podmiotami. Instrumenty polityki makroekonomicznej, takie jak polityka pieniężna, a także fiskalna wykorzystywane są przez działania polityki zatrudnienia. Jeśli chodzi o politykę mikroekonomiczną to możemy ją bezpośrednio odnieść do ogólnie rozumianego rynku pracy, który funkcjonuje dzięki instrumentom pozwalającym dostosować strukturę podaży do struktury popytu na rynku pracy. Należy pamiętać, że oba typy są ze sobą spójne i wzajemnie na siebie oddziałują. W omawianym obszarze działań państwa możemy mówić o podejmowanych procesach deregulacji, które definiowane są jako kroki podejmowane w celu zredukowania ingerencji państwa w obszarze rynku pracy. [7, s. 37]

Dynamika zmian na polskim rynku pracy

Wszelkiego rodzaju zmiany zachodzące na polskim rynku pracy są zależne od bardzo wielu czynników. Decyzje pracodawców w kwestii tworzenia lub likwidowania stanowisk są związane zarówno z sytuacją wewnętrzną przedsiębiorstwa, jak i szeroko rozumianego otoczenia. Tym co decyduje w głównej mierze jest m.in. jednostkowy koszt pracy, dynamika wzrostu gospodarczego czy elastyczność rynku pracy rozumiana przede wszystkim jako elastyczność zatrudnienia i płac. [8, s.19]

Niewątpliwie w skali całego kraju odnotowano przyrost liczby nowoutworzonych miejsc pracy. Każdego roku, począwszy od 2008 zgłaszano większą liczbę nowych stanowisk. Regionem, w którym przyrost miejsc pracy był największy jest województwo pomorskie. Natomiast w 2015 mniejszą liczbę miejsc pracy w porównaniu z rokiem bazowym 2008 otwarto w województwach lubuskim i opolskim.

Tabela 1

Liczba nowoutworzonych miejsc pracy

Nazwa	liczba nowoutworzonych miejsc pracy							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
POLSKA	490,6	521,6	609,3	580,3	465,0	502,4	614,8	595,9
ŁÓDZKIE	31,7	44,7	36,4	40,9	28,5	29,8	37,8	38,7
MAZOWIECKIE	110,9	100,6	123,2	150,2	93,7	96,8	163,0	123,9
MAŁOPOLSKIE	35,4	49,5	57,9	44,1	35,8	48,0	48,9	52,8
ŚLĄSKIE	68,9	67,6	70,7	66,3	58,7	57,4	61,7	69,2
LUBELSKIE	13,3	16,9	22,6	21,5	17,9	18,6	19,7	20,2
PODKARPACKIE	16,6	18,4	23,7	23,1	20,3	24,0	20,2	27,7
PODLASKIE	9,3	10,1	17,4	11,5	13,0	8,6	7,4	12,0
ŚWIĘTOKRZYSKIE	7,2	10,3	14,7	15,8	14,0	14,5	16,1	12,9
LUBUSKIE	15,2	17,2	13,6	14,3	11,9	10,8	11,6	12,3
WIELKOPOLSKIE	51,7	51,3	70,5	59,0	48,8	60,9	71,8	65,5
ZACHODNIOPOMORSKIE	16,3	19,2	20,9	17,5	18,0	15,0	19,4	21,1
DOLNOŚLĄSKIE	43,2	41,1	43,7	38,3	33,2	42,7	44,6	47,9
OPOLSKIE	11,5	10,8	14,1	13,9	13,4	9,2	12,2	10,0
KUJAWSKO-POMORSKIE	23,6	26,7	25,4	16,0	13,2	17,8	25,3	24,2
POMORSKIE	20,7	23,7	36,6	29,1	26,4	33,8	40,5	39,9
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	15,1	13,5	17,9	19,0	18,3	14,3	14,6	17,6

Dane Bank Danych Lokalnych.

Liczba zlikwidowanych miejsc pracy

Nazwa	liczba zlikwidowanych miejsc pracy							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
POLSKA	138,0	501,4	456,5	429,3	376,5	347,1	319,9	317,6
ŁÓDZKIE	8,8	36,3	30,1	30,6	27,4	22,0	15,2	22,7
MAZOWIECKIE	28,8	95,3	97,9	90,6	83,5	79,6	74,1	65,2
MAŁOPOLSKIE	10,5	40,1	32,9	28,7	27,6	31,5	25,2	27,6
ŚLĄSKIE	16,2	63,5	57,1	61,7	41,8	40,1	33,0	42,3
LUBELSKIE	4,6	14,2	18,7	17,2	15,7	14,0	11,1	9,5
PODKARPACKIE	6,8	27,8	16,7	20,4	15,7	14,4	13,9	16,2
PODLASKIE	2,6	8,6	10,1	10,0	9,5	6,7	5,6	4,4
ŚWIĘTOKRZYSKIE	3,5	8,9	12,3	11,3	12,5	9,7	9,2	9,3
LUBUSKIE	4,1	17,1	10,5	11,5	11,1	10,0	6,6	6,6
WIELKOPOLSKIE	12,0	53,6	45,9	43,1	33,5	33,7	35,1	30,9
ZACHODNIOPOMORSKIE	4,1	21,1	17,2	15,7	13,9	10,5	14,6	12,6
DOLNOŚLĄSKIE	14,6	37,4	31,5	27,0	28,6	24,1	26,6	21,9
OPOLSKIE	2,8	10,3	10,3	9,9	8,1	6,8	6,8	6,7
KUJAWSKO-POMORSKIE	6,8	25,3	21,3	13,5	13,2	11,0	11,4	10,4
POMORSKIE	8,1	23,8	30,3	23,0	21,3	22,7	21,7	19,8
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	3,7	18,1	13,7	15,1	13,2	10,5	9,8	11,5

Dane Bank Danych Lokalnych.

Powyższa tabela wskazuje, iż podobnie jak nowymi miejscami pracy także i likwidowanych miejsc pracy było z roku na rok więcej. Najwięcej miejsc pracy ubyło w województwie mazowieckim. W celu zestawienia ze sobą zaprezentowanych danych wyznaczono indeksy łańcuchowe i na ich podstawie obliczono średni indeks łańcuchowy, zarówno dla całej Polski, jaki i dla każdego województwa osobno. W dalszej części badania wyznaczono średnie tempo zmian, które prezentuje poniższa tabela.

**Średnie tempo zmian zarówno dla nowoutworzonych,
jak i zlikwidowanych miejsc pracy**

średnie tempo zmian	liczba nowoutworzonych miejsc pracy	liczba zlikwidowanych miejsc pracy
POLSKA	2,8	12,6
ŁÓDZKIE	2,9	14,5
MAZOWIECKIE	1,6	12,4
MAŁOPOLSKIE	5,9	14,8
ŚLĄSKIE	0,1	14,7
LUBELSKIE	6,2	10,9
PODKARPACKIE	7,6	13,2
PODLASKIE	3,7	7,8
ŚWIĘTOKRZYSKIE	8,7	15,0
LUBUSKIE	-3,0	7,0
WIELKOPOLSKIE	3,4	14,5
ZACHODNIOPOMORSKIE	3,8	17,4
DOLNOŚLĄSKIE	1,5	6,0
OPOLSKIE	-2,0	13,3
KUJAWSKO-POMORSKIE	0,4	6,3
POMORSKIE	9,8	13,6
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	2,2	17,6

Opracowanie własne.

Podsumowanie

Wyniki analizy wskazują, iż w tylko dwóch województwach: opolskim i lubuskim odnotowano ujemne tempo zmian, co oznacza, że z roku na rok tworzono tam mniej nowych miejsc pracy. Alarmującym wydaje się być wynik dynamiki dla likwidowanych miejsc pracy, ponieważ kilkukrotnie przewyższa on dynamikę dla nowotworzonych stanowisk pracy. W skali całego kraju, ale także w każdym województwie wynik jest dodatni, co świadczy o coraz większej liczbie likwidowanych miejsc pracy. Najwięcej likwidowanych miejsc pracy jest w województwie warmińsko-mazurskim oraz zachodniopomorskim. Wyniki badania wskazują, iż niewątpliwie w Polsce zdecydowanie więcej miejsc pracy jest likwidowanych, aniżeli tworzonych. Być może jest to spowodowane postępowaniem technologicznym, lepszym rozpoznaniem faktycznych potrzeb firmy, a w konsekwencji rezygnacji ze stanowisk pracy, które są nierentowne. Badanie wykazało, iż rynek pracy w Polsce jest zróżnicowany, niektóre województwa dobrze radzą sobie wobec wyzwań globalizacji. Natomiast inne jak np. województwo lubuskie zmagają się z poważnymi problemami związanymi z likwidacją coraz większej liczby miejsc pracy.

Literatura:

1. Kryński A. „Europa w procesach globalizacji gospodarczej – szanse i zagrożenia„, Wyd. Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2004.
2. Krzysztofek A., Przybyłka A. „Ekonomia, finanse, rynek pracy we współczesnym świecie” Wyd. AT Group, Kraków 2013.
3. Golinowska S. „Polska droga do zatrudnienia” Tygodnik Powszechny nr 30 s.1 „Newsweek Polska” nr 10/2001.
4. Seweryński M., Wojtyła J. „Społeczne aspekty bezrobocia. Skutki i przeciwdziałania” wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002.
5. Kwiatkowski E. „Bezrobocie podstawy teoretyczne” Wyd. Naukowe PWN SA, Warszawa 2002.
6. Noga M., Stawicka M.K. „Rynek pracy w Polsce w dobie integracji europejskiej i globalizacji” Wyd. CeDeWu, Warszawa 2009.
7. Z. Wiśniewski „Kierunki i skutki deregulacji rynku pracy w krajach Unii Europejskiej” Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 1999.
8. Golinowska S., Walewski M. „Tworzenie zatrudnienia a restrukturyzacja ekonomiczna” Wyd. CASE, Warszawa 2000.

AVOIDING THE RISK OF INSIDER TRADING AND ITS INFLUENCE ON ECONOMIC SYSTEMS AND FUNCTIONING OF CAPITAL MARKETS. – EUROPEAN LEGISLATION

Abstract: Nowadays, insider trading is one of most common crimes on capital market. Despite the fact that discussion if it is harmful or not is there for years, at the moment most of states have some regulations regarding insider trading and treat it as a negative phenomenon. Aim of the paper will be an analysis of European legislation that allows to avoid the risk of insider trading and supervision that can be implemented.

Keywords: *insider trading, capital markets, market abuse directive, capital market risk*

Nowadays, insider trading is one of most common crimes on capital market. Despite the fact that discussion if it is harmful or not is there for years, at the moment most of states have some regulations regarding insider trading and treat it as a negative phenomenon. On the one hand, its frequency is often an effect of lack of legal knowledge of investors. On the other hand, it allows to obtain fact and unusual profits, without using any extraordinary knowledge or experience in functioning of capital markets. What is more, insider trading specifics implies serious difficulties in finding a clear line between law violation and regular stock transaction. Due to numerous regulations in legal systems all over the world, in following paper author will introduce law regulations regarding insider trading issue in European Union.

In contrast to U.S. legislation, which has introduced strict system to counter insider trading already in 1930s, European regulations has been implemented relatively not so long time ago. Debate about insider trading penalisation has also influenced European countries regulations in that matter (Veil, 2013). In year 2000, after British reform of capital market regulations – Financial Services and Markets Act – and after many changes on financial markets in the region, European Union legislators has passed Market Abuse Directive (MAD) - to raise investors trusts towards capital market. Basic assumptions of that regulation were market efficiency, integrity, transparency, as well as equal positions of investors (art 2 MAD). MAD has enlarged and specified previous regulation from 89/59/EEG Directive.

Along with development and introduction of new financial instruments, term “insider information” has also developed; catalogue of insiders who has to follow implemented in MAD regulations has also widen (art. 2 MAD, art 4 MAD). MAD is an example of minimum harmonisation. Articles of the directive allows Member States of EU to implement their own, more strict regulations regarding insider trading. That means, that under MAD regulation, in EU law there is no single mechanism against insider trading – moreover, legislations of particular states may vary, what allows for regulatory arbitrage (Alexander, 2013).

“Inside information” or “insider information” term is a foundation of variety of regulations on European capital market. It is a key element of insider trading prohibition and information duties connected to it. According to art. 1 of MAD, inside information is “information of a precise nature which has not been made public, relating, directly or indirectly, to one or more issuers of financial instruments or to one or more financial instruments and which, if it were made public, would be likely to have a significant effect on the prices of those financial instruments or on the price of related derivative financial instruments”.

Inside information may relate directly or indirectly to issuers of financial instruments. MAD does not define information concerning issuers directly but Committee of European Securities Regulators (CESR) has defined that there are situations that affect issuer directly, and indirectly (CESR, 2007, p. 5). First group includes information that is directly connected to issuer, and there is a duty to publish it immediately. Second group includes information that indirectly concerns issuer, but if- after publishing- the information would affect the issuer directly, then mentioned above information duty applies.

Inside information is both inaccessible for the market, and can influence the price of financial instruments significantly. To fight negative effects of occurring such information there are three strategies possible (Hansen & Moalm, 2009):

- Information asymmetry may be reduced by inflicting on insiders duty to give outsider the particular information
- In case of some important problems, which could prevent disclosing the information, there can be prohibition of using insider information, so outsiders can be sure that they will not suffer from existing information asymmetry
- To prevent information asymmetry from deepen, complementary market manipulation ban should shut distribution of fake information

MAD uses all of the above strategies. European legislator is putting on insiders number of positive and negative obligations what should protect all market participants.

Regarding information duty, MAD forces Member States to make sure, that particular issuers will disclose occurring inside information as soon as possible. Duty applies even if particular circumstances that are basis of insider information occurred in “informal” way (art. 6 MAD). That duty gives all investors chance to have equal position on the market and provides transparency and efficiency. However, it is noteworthy, that directive is a type of legal act that gives Member States freedom in how many of it (if any) they will implement into their own legal systems (Brinckmann, 2013, p. 217). It is noteworthy to remember about potential loss and lost *sensu largo* profits, as a consequence of non-disclosure of the information. In case when, for example, some investor is having financial troubles and become bankrupt without knowing that in near future stocks of some company will be worth much more, due to some innovations implemented in the company, we can assume, that if he knew, that stocks and shares of this company will be worth more, he would make other investment decisions what could maybe escape the troubles. Art 6 paragraph 4 of MAD puts information duty (towards issuer/company) on company’s management members – regarding situations in which management is making personal investments on particular financial instruments. That special duty allows not only for risk management connected to use inside information for personal purposes of management, but also for controlling of signalling effect (ibidem, p. 286)

MAD obliges Member States to nominate one Authority that would be responsible of supervision of implementing the directive. Where necessary, the competent authorities shall immediately take the necessary measures in order to gather the required information. A competent authority of one Member State may also request that an investigation be carried out by the competent authority of another Member State, on the latter’s territory. It may further request that some of its own personnel be allowed to accompany the personnel of the competent authority of that other Member State during the course of the investigation (IOSCO, 2003). Despite the fact, that many authors claim that regulations regarding insider trading are transparent within the European Union, (Veil, 2013) it is clear that there exist some practical problems, especially because of the nature of regulations – MAD is a directive, so a legal act, that sets out a goal that all EU member states must complete. It means, that directive is not binding, and in fact it is up to the individual states how and when and if even. In the globalisation era, and due to the nature of European Union as an organisation, it is not profitable that

there are differences in particular domestic legal systems – as many frauds and crimes are more often committed on a broad scale.

As the time goes by, there are necessity to make some changes in financial and legal regulations regarding insider trading in EU. This is not only because of some important events, like global financial crisis, or, most recent, Brexit, but also due to legal comparison researches (ESMA, 2007), or analysis conducted by expert groups (CESR, 2008). Except the legal matters, on legislators mind is now also fact technological development, as, along with the development there comes new threats connected to it. European Commission has identified five fundamental problems, that were not covered by MAD. These are: OTC Market (over - the - counter) and algorithm trade platforms, effective enforcement problems lack of legal certainty (European Commission, 2014).

Market Abuse Regulation (MAR) and Market Abuse II Directive has come into effect on July 2016, and their main goal is unifying administrative sanctions in European Union states., as well as harmonising penal sanctions. Market Abuse Regulation underlines that trading in financial systems should be based on strong supervision and sanction systems. European Commission claims, that new regulations” ensure even more efficient, transparent and trustworthy European financial markets” (European Commission, 2016).

This new regulation main goal is to increase investor protection and assurance by creating deeper and more integrated financial markets, and supply the formation of the Capital Markets Union conception. The new framework is going to make the fight against market abuse across commodity and related derivative markets more deep and strict, among the others, by banning the manipulation of benchmarks, (for example LIBOR) to support and underline the investigative and sanctioning spirit of regulating authorities. The updated rulebook strengthens and replaces the existing EU rules on market integrity and investor protection, first adopted in 2003 (ibidem). It consists of the Market Abuse Regulation and the Directive on Criminal Sanctions for Market Abuse (MAD II).

To conclude- there still exist the Directive, that member states can implement and follow, but there has been implemented also be an actual regulations, which is of binding character towards the European Union countries.

Literature:

1. Veil, R. (2013). European Capital Markets Law. Oksford.
2. Alexander, K. (2013). The law of Insider Dealing: A tale of two jurisdictions. Pobrano 06 25, 2016 z lokalizaciji <https://www.econbiz.de/Record/the-law-of-insider-dealing-a-tale-of-two-jurisdictions-alexander-kern/10010136790>

3. Hansen, J., & Moalm, D. (2009). The MAD disclosure regime and the two-fold option of inside information: the available solution,. Capital markets Law Journal , 4 (3).
4. Brinckmann, H. (2013). W R. Veil (Red.), European Capital Market Law. Ofsford.
5. European Commission. (2014). European Commission Press Release "The European Parliament endorses the Commission's proposal for a Directive on criminal sanctions for market abuse.". Brussels: EU Commission.
6. European Commission. (2016, 06 1). European Commission Press Release Database. Pobrano 07 01, 2016 z lokalizacji http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2352_en.htm?locale=EN [access: 05,12,2017]
7. IOSCO, I. O. (2003). INSIDER TRADING - how jurisdictions regulate it. <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD145.pdf> [access: 05,12,2017]
8. ESMA. (2007). EU Market abuse legal framework and its implementation by Member States: a first evaluation. Brussels: ESMA.
9. CESR. (2007). Market Abuse Directive: Level 3- second set of CESR guidance and information on the common operation of the Directive to the market,.
10. CESR. (2008). Report on administrative measures and sanctions as well as the criminal sanctions available in member states under the market abuse directive.

DISPARITY IN DEVELOPMENT OF VENTURE CAPITAL SECTOR IN THE US AND EUROPE

Abstract: Venture capital has its origin in the USA and is perceived as the most successful method of financing for innovative firms in high-tech sectors. It has been prosperous in the States due to factors such as favourite business climate, large domestic market, high demand for high-tech products, dynamic working capital market or availability of capital. Even though, venture capital has greatly developed in Northern America, it has not been so successful in Europe. This disparity is the subject of herein paper.

Keywords: *disparity, financing, investment, risk, venture capital*

Introduction

Venture capital is a form of financing relying on the contribution of investors into the creation and development of the new companies. They support young firms through investments from the very early stages of business development to the launch of a company. Venture capital sector is without a doubt related to high levels of technology diffusion throughout the economy and high employment creation. Consequently, endorsement of venture capital formation has become an essential part of policy in most industrialized countries. In Europe, the cornerstone was the Nice European Council in December 2000, when the development of a venture capital industry became a key element of employment policy. Despite this strategy European venture capital market is still far behind the United States one. It is quite a complex problem caused mostly by the fact that venture capital sector was created a lot later on the “Old Continent” than in the States.

The main aim of this paper is to analyse reasons for the disparity between Europe and the US.

Venture Capital sector in the US and Europe

The United States has the oldest and one of the largest venture capital markets amongst the countries belonging to the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) and having said that also in the whole world. Not only do the United States have an entrepreneurial and risk-taking culture, but small firms have achieved a number of benefits from

a continuity of venture finance provided by business angels, private funds and public equity schemes.

The venture capital industry has influenced the development of technological centers in the USA, most famous among them being: the Silicon Valley in California and Route 128 in Boston. This success can be contributed to the presence of factors which stimulated innovation, such as the extended national market, a sufficient amount of venture capital (existence of investing in risky markets), a demand for abovementioned venture capital (projects worth investing into), an adapted and dynamic capital market and the existence of a stimulating governmental policy providing a favourable environment for business (Ooghe, Bekaert and van der Bossche, 1989).

Figure 1. shows VC financing in the US in the period 2010 - Q1'2017. In 2016 the funding reached the peak due to the strong mega-round activity. However, deal activity slowed down significantly, after achieving the peak in 2015, and continued to decrease. That is connected with a lot of uncertainty related to the presidential elections which took place in November 2016. Moreover, many investors have become cautious due to rising interest rates in US and growing concern over high valuations. Nevertheless, in Q1'17 US economic indicators seem to be relatively stable (KPMG, 2017). It is predicted that due to the new US administration in place (healthcare, regulatory and tax reform is expected), the VC interest and activity will recover.

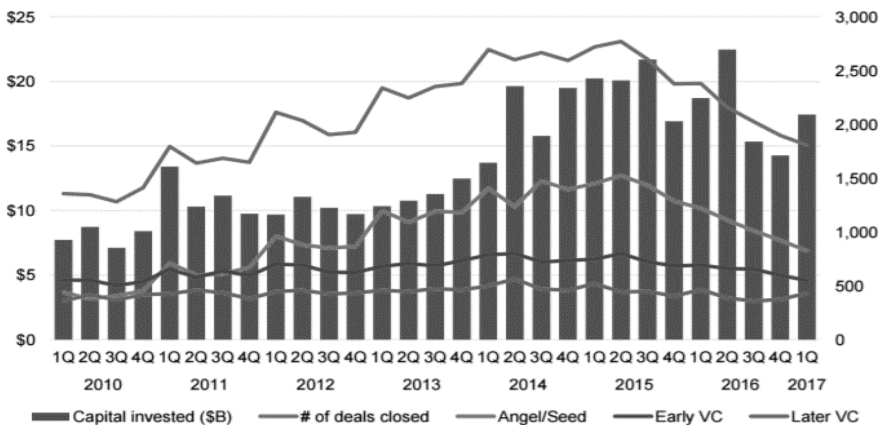


Figure 5 – US Annual Financing Trends to VC-Backed Companies 2010 – 2017 (Q1'17) (KPMG, 2017)

Venture capital sector in Europe first emerged in the 1945, in the UK. It was defined by an active capitalist market and a risk taking attitude. Despite that, in Europe it is a rather new type of business. It has existed only since 1980s and has been facing many ups and downs connected to economic cycles and market shocks. Since the early 2000s and the so-called “dot com crash” many private sector investors started exiting European venture capital sector. This trend continued during the financial crisis in 2007-2009 and the sovereign debt crisis of 2011-2013.

As depicted in the Figure 2., venture capital companies managed to establish a culmination in funding and deal activity in 2015. In the first quarter of 2016 the total deal value of venture capital noted a slight growth. The growth was boosted by Spotify’s \$1 billion funding round that closed out the quarter (KPMG, 2016). However, many European venture capital investors act rather carefully and hold back from making major investments. The reasoning behind such behaviour is connected to the uncertainties occurring on the European market, such as “Brexit” referendum (which took place on 23rd June 2016 in UK), terrorist threat being an echo of Paris and Brussels attacks and also, more recently, presidential elections in US, and terrorist attacks in London and Manchester. However, this cautiousness of the investors may be just a short-term trend to be overcome when the uncertainties come back to the stability. Considering that interest rates are expected to remain very low in Europe, and the formal triggering Article 50 of the Treaty of Lisbon by UK (decided in March 2017), investors are expected to continue to look for investment opportunities to make much higher returns.

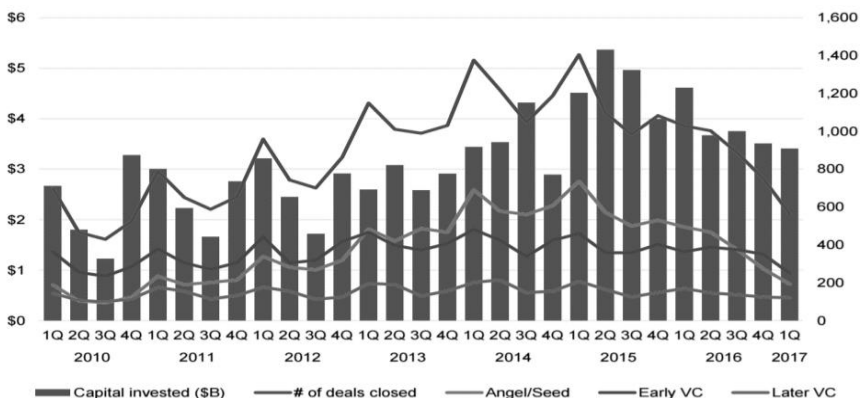


Figure 6 – European Annual Financing Trends to VC-Backed Companies 2010 – 2017 (Q1'17) (KPMG, 2017)

Reasons for slower VC development in Europe

The gap between the level of venture capital development in US and European market can be explained by a number of historical factors. First of all, the attitude towards doing business and going bankrupt varies. American economy has generally lower aversion to risk and a greater degree of entrepreneurship than the European one. In US declaring bankruptcy is perceived as a normal risk of doing business whereas in Europe it is considered to be a major setback to the business reputation and social status of any business person. A study conducted in 2000 by Antwerp University examined the case of entrepreneurship education in Europe. The addressees of the survey were universities in European Union and Norway. The results of 362 surveys revealed that 93% of respondents claimed to offer entrepreneurial education. However, only 25% were able to indicate specific venture capital links, such as structured cooperation or financial support. 35% of interviewees said that the issue was under discussion and 43 percent had never even considered such a possibility. Referring to the findings of Reynolds et al. (1999) it can be said that the higher a country's investment in third-level or professional education, the greater the rate of new business start-ups. The outcome of the abovementioned survey indicated that eight countries got positive ratings and France and Portugal turned out to be the most open-minded in terms of business community. Belgium, the Netherlands, Ireland, Norway, Sweden and the UK also turned out to be quite open. Austria, Denmark and Italy were described as "hesitators" and Finland, Germany and Spain as only "theorists" (de la Dehesa, 1990). On the contrary, in US, universities play a key role in establishing and developing joint ventures with institutional investors and venture capital funds. For instance, Silicon Valley and the New England high tech industry were supported a lot by Stanford and MIT.

De la Dehesa (1990) explains the gap between US and Europe with cultural differences. United States, as a young nation built from migrants, who moved to the "New World" seeking for chance for a better life, promote risks and opportunities for development in sort of natural way. Oppositely, Europe is an old, stagnated culture. Moreover, European society is more stratified (by social status, education, religion etc.) and there are many regulated economies.

Another reason for the gap are the different ways in which the markets have developed and are structured. Both in the USA and Europe, venture capital markets were divided by market competition laws, United States antitrust law and European Union competition law. These laws prevented banks from brokering or dealing in the stock exchanges, investing in com-

panies or developing insurance products. Correspondingly, the markets developed independently. The governments and the companies could co-opt between a wide array of financing; loans and credits from banks, insurances of commercial paper, bills, bonds or stocks (Ibidem). Furthermore, loosening of the Prudent man rule at the end of 1970s greatly supported the growth of the venture capital in the USA. Meanwhile, in Continental Europe the financing and governance companies were domineered by banks and their financial support had to be insured by offering them seats on corporate boards. Such state prevented the capital market from developing and expanding, by preventing companies from having any choice or alternatives. Concurrently, companies were protected from being taken-over by competitors, thus less diligent financially. Not being under such influence by the banks is one of the main reasons why UK based companies are larger than Continental Europe based ones. The main difference between the USA and Europe models is that the stock market allows for a diversity of views among the investors, while banks require information about companies and a mutual consensus (de la Dehesa, 1990).

Large and efficient markets provide rich ground for investors, such as investment funds and banks, pension funds and investment banks. For instance, in 1998 in the USA, pension funds made up more than 40 % of the total investments in venture capital. In Europe, the amount invested in venture capital was much smaller.

Moreover, the case of IPOs needs to be taken into consideration as they facilitate maximizing the return on investment to the investors and managers of venture-backed companies. They also allow investors and managers to find agreements about the future control over the company. Comparison of US and Europe indicates that in US IPOs constitute 37% of exits and only 18% in Europe. It is connected that in North America venture capital market exists since 1971 and is mature whereas most “New Markets” in Europe were created only in the last 20 years (Ibidem).

Furthermore, the factor that discourages venture capital development in Europe is high tax on capital gains, wealth tax on the value of shares and rough treatment of private R&D investment. Tax policies in the US are much more pleasant for business development in general and in particular for venture capital sector (Ibidem).

Conclusions

There is a huge gap in the level of development of VC sector between the US and Europe. It is caused by reasons such as the attitude towards doing business and going bankrupt, cultural differences connected with the fact that United States of America have been a land of opportunities for

many migrants from stagnated Europe, and differences in the financing structure, tax, legal and political environment.

The European Union is well aware of the existing gap between venture capital market in Europe and US and tries to address this discrepancy with programmes such as Horizon 2020 and COSME. The main goal of Horizon 2020 is to simplify the funding landscape in Europe in order to achieve increase in scientific and economic impact, develop easier participation and boost the value of money. Moreover, it tries to even gaps in funding for early-stage, high-risk research and innovation. COSME aims to encourage the competitiveness of European enterprises and SMEs. It can be concluded that through implementing such programmes, European Union is on a good path to decrease the level of discrepancies distancing it from the US. COSME and Horizon 2020 will surely support development of innovative companies in Europe. On the other hand, the problem refers not only to the financial sphere but also to the cultural differences and attitude towards doing business which will be hard to patch just with a financial support.

Literature:

1. Ooghe, H., Bekaert, A. and van der Bossche, P. (1989). Venture Capital in the U.S.A., Europe and Japan. *Management International Review*, 29 (1)
2. KPMG. (2017). *Venture Pulse Q1 2017* [online]. Retrived from: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/04/venture-pulse-q1-2017.pdf> [Accessed 4 June 2017].
3. KPMG. (2016). *Venture Pulse Q1 2016* [online]. Retrived from: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/04/venture-pulse-q1-report.pdf> [Accessed 15 June 2016].
4. Reynolds, P. D., Hay, M. and Camp, S. M. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor 1999 Executive Report*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Kaufman Foundation.
5. De la Dehesa, G. (1990). *Venture Capital in the United States and Europe*. Washington DC: Group of Thirty.

**КРУГЛЫЙ СТОЛ
«МЕЗОЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ: НОВЫЕ ВЕКТОРЫ
МЕНЕДЖМЕНТА
И СОВРЕМЕННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

Ответственный редактор

Н. В. Линдер, к.э.н., заместитель руководителя Департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Панкова О.Н.,

студентка
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: pankovaolya14@gmail.com

Научный руководитель:

Арсенова Е.В.,
профессор, к.э.н.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОДУКТОВЫХ И МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ НА РЫНКАХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Аннотация: В данной работе рассматривается понятие новшества на рынке потребительских товаров, а также подробно рассмотрен процесс коммерциализации инноваций и инструменты, которые используют компании в рамках данного процесса.

Ключевые слова: инновации, коммерциализация, потребительские товары.

O.N. Pankova,

student
Financial University under the Government of
the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: pankovaolya14@gmail.com

Scientific advisor:

Arsenova E.V.,
Professor
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia

IMPROVEMENT OF INSTRUMENTS OF COMMERCIALIZATION OF PRODUCT AND MARKETING INNOVATIONS IN CONSUMER GOODS MARKET

Abstract: In this article the concept of innovation at the consumer goods market is considered, and the process of commercialization of innovations and the tools that companies use within the framework of this process are discussed in detail.

Keywords: innovations, commercialization, consumer goods.

Сегодня инновационные процессы почти везде являются основой экономического развития и обеспечивают рост на любом предприятии. Они находят свое отражение в новых продуктах, услугах и технологиях.

Диффузия инноваций – это коммуникационный процесс, в процессе которого новая идея, продукт, технология и т. п. принимается рынком. Это связано с тем, что новинка никогда в один момент не охватывает все общество целиком, она через различные каналы коммуникаций постепенно просачивается в различные слои потребителей где-то быстрее, где-то медленнее. Выделяют два вида диффузий: входящая и исходящая. В своей работе я бы хотела обратить особое внимание на второй тип, а именно на то, как происходит процесс распространения информации об инновации, а также на то, какие существуют инструменты для того, чтобы диффузия происходила быстрее и эффективнее.

На рынках потребительских товаров особо важным является первый тип связи. В настоящее время активно распространение получают private labels, то есть частные торговые марки, которые создают сети. Одним из основных достоинств остальных крупных игроков рынков (компаний-клиентов) является постоянный выпуск инноваций, которые помогают привлечь покупателей и повысить продажи. Принимая это во внимание, компаниям особенно важно не только выпускать новые товары на рынок, но и делать это быстро и максимально эффективно. Таким образом, это позволяет нам сделать вывод о том, что данная тема является актуальной.

В своей статье мы бы хотели рассмотреть различные методы, которые применяют компании для того, чтобы ускорить процесс принятия новинки рынком, а также на основе полученных в ходе анализа данных выдвинуть определенные заключения об эффективности данных методов и предложить пути их повышения.

Успешным запуском будем считать, как узнаваемость новинки конечным потребителем, так и получение прибыли.

Понятие новшества на рынке потребительских товаров.

Вопросы инноваций освещены в работах Б.Твисса, Ф.Никсона, Б.Санто, Й. Шумпетера, Э. Роджерса и др. Трактование этого понятия происходит в зависимости от исследуемого объекта и предмета.

В работах Б. Твисса инновация понимается как процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание. В тот момент, когда инновация становится успешной на рынке, данное изобретение можно считать нововведением.

Ф. Никсон предполагает, что инновация есть совокупность различных мероприятий, которые носят технический, производственный и

коммерческий характер. В результате инноваций на рынке появляются новые и улучшенные промышленные процессы, а также новое оборудование.

Б. Санто под инновацией понимает общественный технико-экономический процесс, который ведет к формированию улучшенных по своим свойствам изделий и технологий через использование идей и изобретений на практике. В ситуации, когда перед инновацией ставится задача принести прибыль и экономическую выгоду, то ее возникновение на рынке должно способствовать появлению добавочного дохода у компании.

Деятельность компании по формированию собственного ассортиментного портфеля состоит в том чтобы, в первую очередь, выбрать определенную совокупность товаров, которые подлежат последующему производству и продвижению. При выборе ассортимента товаров повседневного спроса нужно максимально опираться на реальные нужды потребителей. Это правило актуально не только для характеристик и функций самого товара, но и вопросов его позиционирования, точек продаж, при выборе каналов продвижения и способов коммуникации с потребителем. По этой причине очень важно на самых начальных этапах формирования ассортиментной политики грамотно определить цели и задачи, а также соотнести их с общей стратегией бизнеса.

Если компания решает вывести новый продукт на рынок, то задачей может быть не только увеличение прибыли компании, но и также привлечение новых потребителей, расширение целевой аудитории, формирование лояльности к компании и т.д. В острой борьбе с конкурентами за внимание потребителей компании необходимо так формировать собственный ассортимент, чтобы он четко соответствовал целям и ценностям компании и ни в коем случае ассоциировался с конкурирующим брендом, иначе можно запутать потребителя.

Существует несколько подходов, которыми руководствуется компания при внесении изменений в свой продуктовый ассортимент.

1. Вертикальное изменение продуктового портфеля компании. Данный тип дифференциации, который связан с качественными изменениями в характеристиках продукта. С помощью вертикальной дифференциации, производитель обращает пристальное внимание на одну из потребностей покупателя и старается предложить ему разные методы, используя которые он может удовлетворить свои потребности.

2. Горизонтальное изменение товара или горизонтальная диверсификация связана с различием потребительских характеристик, удовлетворяющих разные вкусы покупателей. Таким образом, компания

выделяет на рынке сегменты потребителей и производит конкретный товар под каждую потребность аудитории.

Существует еще одна мировая классификация по типу новинок, которая, на наш взгляд, больше соответствует особенностям современного рынка.

Первый тип новинок - действительно новый, революционный продукт. У такого продукта на рынке не существует аналогов. Компания быстро становится монополистом в созданной нише, так как при внедрении таких продуктов на рынок у компании не существует конкурентов. В связи с этим такой инновационный товар является отличным инструментом для быстрого заработка. Однако на практике такие случаи в современном бизнесе, а особенно на рынке товаров повседневного спроса встречаются крайне редко, а если и появляются, то конкуренты очень быстро стремятся выпустить подобный продукт и занять свою долю. Поэтому инновацию также необходимо постоянно совершенствовать.

Запуск инновационного продукта имеет несколько нюансов. Во-первых, перед запуском продукта необходимо тщательно проанализировать рынок и выявить потребность в таком продукте. По статистике компании Nielsen 45% всех неудачных запусков происходит из-за ошибочного определения объема спроса на товар. Именно поэтому проведение качественных глубоких маркетинговых исследований является часто ключевым на стадии выяснения возможностей к реализации нового инновационного продукта.

Продукт второго типа новинок - продукт, новый для самого производителя. Чаще всего, такой товар является реакцией компании на новый продукт конкурента. В ситуации, когда одна компания выпустила продукт, другая, в погоне за прибылью, часто производит такой же, но с некоторыми отличительными преимуществами. Такая категория является менее прибыльной из всех, так как компания-последователь редко может обогнать «первопроходца», и вынуждена выделять огромные бюджеты на рекламную кампанию для завоевания хотя бы части доли рынка. Примером такой ситуации может служить пиво «Невское особо крепкое», появившееся сразу после успешного запуска «Балтики № 9».

Третий тип – улучшенный продукт. Данная стратегия подразумевает выпуск нового продукта, который по своим качествам выгодно отличается от предшественника: еще меньше калорий, более стойкий, еще больше клубники (вкуса) и так далее. Примером может служить компания Apple, которая выпускает уже восьмой по счету телефон iPhone.

Четвертый тип данной классификации – расширение товарной группы. Такой подход является хоть и очень простым, и распространенным, но при этом очень прибыльным. В рамках уже существующего продукта компания выпускает его же аналог, но либо в меньшем объеме, либо в более экономичной упаковке. Например, кофе «Nescafe», который начали производить в пакетиках по 2 грамма или очень маленькие плитки шоколада «Ritter Sport». Такой схемой пользуются автомобильные производители, выпуская машины разной комплектации, соответственно, стоимость которых, разная. Еще одна разновидность данного типа – производство продукта в новой упаковке. Например, молоко «Домик в деревне», производство которого переходит с картонных упаковок к пластиковым бутылкам.

Пятый тип новинки, который является одним из самых нелегких в осуществлении – репозиционирование продукта и новая упаковка или ребрендинг и рестайлинг. Ребрендинг - изменение бренда на глубоком уровне идеологии компании, а ристайлинг - является изменение бренда на уровне атрибутов с целью привести имидж компании в соответствие с новыми стереотипами, но идеология остается прежней.

Коммерциализация и диффузия инноваций.

Остановимся подробнее на понятии принятие новшества. Это самостоятельный процесс, который показывает, как отдельный человек через несколько стадий вырабатывает свое отношение к новшеству, принимая или отвергая его. В данном процессе участвуют следующие ключевые элементы: само новшество, человек, коммуникационные каналы, время и социальная система, в которой это происходит. Необходимо отметить, что каждый из пяти элементов (самостоятельно или под влиянием) может, как убыстрять, так и замедлять процесс принятия новшества.

Коммерциализацию инноваций однозначно отождествляют с представлением об инновационном процессе. В рамках данного процесса происходит получение коммерческого эффекта от результатов научных и технологических разработок.

В настоящее время наиболее известными моделями диффузии инноваций являются модель Эверетта Роджерса и модель Фрэнка Басса.

Э. Роджерс в работе «Диффузия инноваций» рассматривает примеры распространения новых продуктов, способов ведения хозяйственной деятельности, а также процесс распространения норм в обществе. Он представил процесс принятия инновации членами общества в виде графиков, которые напоминают стандартную колокообразную кривую (нормальное распределение). Скорость и стадии распростране-

ния инновации в обществе представлены в виде кривой. Основываясь на среднем арифметическом и стандартном отклонении, Э. Роджерс определил следующие сегменты потребителей: новаторы – 2,5%, ранние последователи – 13,5%, раннее большинство – 34%, позднее большинство – 34%, отстающие – 16%. В зависимости от сектора экономики, в котором происходит данный процесс, стадии могут иметь различную длину и значимость.

Развиваясь во времени, инновации на рынке FMCG товаров имеют четко определенные стадии своего жизненного цикла. ЖЦ таких товаров отличаются от традиционных циклов наличием латентной части жизненного цикла и наличием точки бифуркации. По моему мнению, в данную модель S-кривой можно внести совершенствования, если рассматривать процессы диффузии не только для начальных инноваций, но и приростных инноваций. Также с помощью выделения явной и скрытой частей. Перейдем к более подробной характеристике каждой фазы.

Начнем с выхода на рынок. Данная фаза, когда новый товар появляется на рынке, часто начинается со старта компанией пробных продаж. С момента распространения товара начинается полноценный выход на рынок. На данной стадии товар существует как новинка, однако освоение технологии и производственного процесса нельзя считать достаточным. На этой фазе потребитель представляется в виде новатора, который готов идти на риск и начать потреблять новый товар.

На фазе выхода на рынок степень неопределенности считается очень высокой. Если товар становится востребованным на рынке, то на стадии роста его сбыт существенно увеличивается. Здесь товар получает признание и спрос на него быстро увеличивается. Прибыль предпринимателя растет значительно в связи с тем, что потребители приобретают существенное количество продукта, а действие конкуренции сильно ограничено.

Также начинает работать эффект масштаба, который приводит к снижению цен за счёт производства значительного объёма продукции по уже известным технологиям. Потребители на данной стадии - это люди, которые признают и ценят новые продукты. Происходит постепенное увеличение количества пробных покупок.

На стадии зрелости можно наблюдать падение роста продаж, вследствие чего товар становится традиционным. Если предприятие решает опустить цены на товары, то это приводит к более медленному росту самой организации.

Стадия насыщения схожа с фазой зрелости. Снижение цен ведет к снижению роста продаж. Но если на данной фазе организация сможет

повторно провести совершенствование товара и технологии производства, это в свою очередь может помочь избежать фазы спада.

Модель Ф. Басса объясняет рост количества потребителей инновационного продукта двумя факторами: рекламой и межличностными коммуникациями. Кроме того, она иллюстрирует принцип усиливающейся обратной связи в маркетинге. В результате этого принципа за счет межличностных коммуникаций количество потребителей продукта постепенно приводит к увеличению потока новых потребителей. На наш взгляд, модель Басса более применима к рынку потребительских товаров.

Инструменты коммерциализации на рынке потребительских товаров.

Далее попробуем определить, какими основными методами в настоящее время пользуются компании для того, чтобы ускорить процесс диффузии инноваций.

Блохина Т.К., Быкова О.Н., Ермолаева в книге «Экономика и управление инновационной организацией» под инновационным процессом понимают процесс преобразования научного знания, то есть от идеи до конечного продукта и его дальнейшего практического использовании. Они выделяют две большие стадии инновационного процесса:

1. Процесс создания нового продукта (или образца), готового к реализации на рынке;
2. Процесс коммерциализации на рынке.

Согласно точке зрения данных авторов, коммерциализация – один из этапов инновационного процесса, включающий в себя производство и распространение (диффузию) продукта, которые был ранее придуман.

О.М. Хотяшева в книге «Инновационный менеджмент» дает определение коммерциализации как процесса создания и вывода на рынок товара. В тот момент, когда начинается серийное производство опытных образцов, компания начинает реализовываться комплекс маркетинг-микс, и начинается жизненный цикл товара на рынке. При этом коммерциализацию автор определяет, как седьмой (завершающий) этап создания нового продукта.

Некоторые авторы разделяют коммерциализацию и диффузию новинки на два различных этапа, которые последовательно идут друг за другом после этапа разработки новшества. При этом коммерциализация представляет собой превращение новшества в инновацию посредством выведения на рынок, а диффузия – это процесс масштабного распространения и использования новинки.

По мнению Дж. Казметского, коммерциализация – это процесс, в результате которого инновации трансформируются в продукты и услуги и затем появляются на рынке. С нашей точки зрения, в данном случае есть определенная неточность, которую допускает автор. Она связана с тем, что есть определенная возможность разрыва между двумя обозначенными в определении этапами инновационного процесса: получением результатов НИОКР и их последующей трансформацией в рыночные продукты. Также в приведенном определении отсутствуют указания на тот момент, когда коммерциализацию следует считать проведенной своевременно.

По мнению Я.Н. Грика и Е.А. Монастырного в результате коммерциализации инновационной идеи компания может получить доход от ее продажи или использования в собственном производстве. При этом ее успешность возможна лишь в том случае, если затраты на реализацию проекта необходимы и достаточны.

Зарубежные авторы часто рассматривают запуск нового продукта под призмой NPD (New Product Development) модели, выделяя внутри этого процесса также 7 стадий, где коммерциализация является последним и часто называется пост-NPD. Коммерциализация предполагает: запуск продукта, производство и размещение рекламы и акций продвижения, наполнение товаром маркетингового канала, корректировка цены, оценка влияния нового продукта на весь портфель продуктов компании, прогнозирование на период объемов производства, дохода и прибыли.

Необходимо также отметить, что коммерциализация инноваций подразумевает не только процесс разработки и продвижения нового продукта. Доминирование такого «технического» подхода часто обусловлено ориентацией инновационной деятельности исходя из возможностей предприятия, а не из подробностей рынка. Таким образом, такой подход не гарантирует успеха на рынке и противоречит постулатам маркетинга. Питер Дойль писал об этом следующее: «Многие менеджеры путают изобретения и инновации. Изобретение – это новый товар, инновации – новые выгоды для потребителей. Значительная часть изобретений никогда не находит прибыльных рынков, так как покупатели не рассматривают их как выгодные в плане повышения результатов своей деятельности или обогащения жизненного опыта».

Гораздо больше шансов на успех имеет «рыночный» взгляд на процесс коммерциализации рыночных инноваций, который характеризует его, как новый вид маркетинговой деятельности, обусловленный, прежде всего, потребностями рынка. В результате «рыночной» ком-

мерциализации часто происходит процесс трансформации сложившейся структуры рынка в новую, проникновение рынка в те сферы, где ранее не было коммерческого интереса, проникновением в смежные отрасли и так далее.

Таким образом, с точки зрения современного маркетинга коммерциализация маркетинговых и продуктовых инноваций представляет собой самостоятельную сферу маркетинговой деятельности компании и проявляет из себя особую функцию маркетинга, которая направлена на разработку и продвижение востребованных рынком инноваций. Коммерциализация означает интеграцию базовых функций маркетинга: аналитики рынка, разработки и производства новых продуктов, организация сбыта, управления всеми процессами, выстраивание коммуникаций с потребителем и контроля над реализацией планов.

С нашей точки зрения правильно рассматривать коммерциализацию с точки зрения рыночного подхода. По нашему мнению, она является завершающим этапом разработки нового продукта, который включает в себя производство продукта и его диффузию. Под диффузией следует понимать процесс распространения новинки на рынок, то есть тот момент, когда идея уже превращена в продукт и готова к полноценному выпуску.

Литература:

1. Власов А.В., Короткова Т.Л. Коммерциализация и маркетинг инноваций. – М.: Креативная экономика, 2012. – 168 с.
2. Грант Р. «Современный стратегический анализ». – СПб.: Питер, 2008. – 560 с. (Серия: Классика МВА)
3. Липсиц И. «Трансформация культуры и изменения в моделях потребительского поведения» //: журнал «Вопросы экономики», 2012, – 16с.
4. Маркова В.Д. Маркетинг в сфере инноваций: классификация задач и инструментов // Вопросы современной экономики [Электронный ресурс]. - 2013. - № 4. – Режим доступа: <http://economic-journal.net/2013/12/067/> (дата обращения: 20.05.2019)
5. Т. К. Блохина, О. Н. Быкова, Т. К. Ермолаева Экономика и управление инновационной организацией: учебник для бакалавров и магистров, 2013. – с. 16
6. О. Хотяшева, М. Слесарев «Инновационный менеджмент. Учебник и практикум», 2016. – с. 26
7. Л. Абзалилова, Е. Готлиб, Д. Исхакова, Г. Нугуманова Введение в инноватику. Часть 1, 2016. – с. 16
8. Казметский Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций. – М.: АНХ, 1999. – с. 11.

9. Грик Я. Н., Монастырный Е. А. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок // Инновации. – 2004. - № 7. – с. 85-87
10. NPD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_n/npd/

Вирабян С.Н.,

студентка
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: sofiyavirabyan@gmail.com

Научный руководитель:

Крючков В.Н.,
д.э.н, доцент
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации

ВЛИЯНИЕ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЯМ И ПОГЛОЩЕНИЯМ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные методы оценки эффективности сделок по слияниям и поглощениям, а также возможность использования метода DEA в определении эффективности сделок на примере нефтегазовых компаний.

Ключевые слова: слияния и поглощения, методы оценки слияний и поглощений, метод DEA, нефтегазовая отрасль.

Virabyan S.N.,

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: sofiyavirabyan@gmail.com

Scientific advisor:

Kryuchkov V.N.,
Doctor of Economic Sciences
Financial University under the Government of the Russian Federation

THE IMPACT OF MERGERS AND ACQUISITIONS ON THE EFFICIENCY OF OIL AND GAS COMPANIES

Annotation: This article examines the main methods of assessing the M&A effectiveness and the possibility to use DEA method in measuring the effectiveness of transactions in Oil & Gas companies.

Keywords: mergers & acquisitions, efficiency evaluation, DEA method, Oil & Gas.

Проблемы, связанные со сделками слияний и поглощений, активно дискутируются в научной литературе. Традиционно сталкиваются полярно противоположные точки зрения касательно эффективности и опасности, целесообразности и угроз данного типа реструктуризации. Некоторые исследователи считают, что слияния - это важный источник, повышающий результативность деятельности предприятия; другие рассматривают их только как проявление агрессивной политики, которая может не всегда способствовать повышению эффективности компании.

Но насколько бы не расходились мнения по этому вопросу, сделки по слияниям и поглощениям – это насущная реальность, которая требует исследования, анализа и подведения соответствующих выводов, позволяющих не повторять ошибки, неоднократно совершенные в прошлом.

Эта тема актуальна для изучения ещё и потому, что данные интеграционные процессы сложны и неоднозначны, как в теории, так и с реализационной точки зрения. Последствия таких объединений распространяют свое влияние не только на участников отрасли или сферы деятельности, в которых они проводятся, но и на более крупные субъекты, среди которых (при условии достаточно крупного размера компаний) могут оказаться и экономики целых стран, и даже мировая экономическая система.

Оценка эффективности сделок - сложный процесс, предусматривающий использование нескольких методов оценки. Целью данной работы является выяснение возможности использования эконометрических методов, в частности, метода DEA.

Как правило, для оценки эффективности сделок по слияниям и поглощениям используются традиционные методы: перспективные и ретроспективные.

Перспективные методы применяются для расчетов эффекта до слияния/поглощения для определения оптимальной цены объекта до его покупки. Такими методами возможно оценить целесообразность сделки. В свою очередь, для определения фактических результатов сделки используются ретроспективные методы для оценки эффекта после интеграции. Данная группа методов проще, так как опирается на фактические данные.

В таблице 1 приведены основные методы, используемые для оценки эффективности слияний и поглощений. Рассмотрим их подробнее.

Традиционные методы

Традиционные методы	
Перспективные	Ретроспективные
Сравнительный подход Оценка на базе компаний-аналогов	Бухгалтерский подход Сравнение финансовых показателей до и после сделки
Затратный подход Оценка с точки зрения имеющихся у компании активов	Рыночный подход Сравнение доходности акций до и после сделки
Доходный подход Прогнозирование денежных потоков и приведение их к настоящему времени по ставке дисконтирования	Комбинированный подход Корреляция между изменениями финансовых показателей и изменением доходности акций компании

В рамках перспективных методов выделяют сравнительный, затратный и доходные подходы.

Основой доходного подхода является прогнозирование денежных потоков и приведение их к настоящему времени по ставке дисконтирования. В зависимости от горизонта планирования используются следующие методы:

- метод дисконтирования денежных потоков – подходит при наличии четких временных рамок и при детальном расчете денежных потоков на каждый год, которые приводятся по ставке дисконтирования. Применяется в большей степени для оценки проектов.

- метод капитализации – подходит при отсутствии временных ограничений, рассчитывается средний денежный поток и капитализируется по ставке дисконтирования. Применяется для оценки действующего бизнеса.

- комбинирование методов – самый распространенный способ оценки компаний, участвующих в сделках по слияниям и поглощениям. Применяется при расчетах денежных потоков для некоторого прогнозного периода для компании после интеграции и после наступления постпрогнозного периода предполагают ее стабильное развитие. Для определения синергического эффекта рассчитывают разницу между стоимостью объединенной фирмы и совокупной стоимостью фирм до объединения.

Суть сравнительного подхода заключается в оценке на базе компаний-аналогов, которые сопоставимы по размеру, обслуживаемым рынкам, отрасли, финансовым результатам и т.д. Выделяют три основных метода в рамках сравнительного подхода: метод рынка капитала, метод сделок, метод отраслевой специфики.

Как правило, технология расчета схожая для всех трех методов:

1. Сбор информации по схожим сделкам у компаний-аналогов и выбор сопоставимых аналогов;

2. Расчет ценовых показателей - отношения между рыночной ценой компании-аналога и выбранным финансовым параметром. В качестве знаменателя могут выступать прибыль, денежный поток, выручка и т.д. Следующие показатели возможны при определении стоимости для M&A:

- Отношение цены к чистой прибыли;
- Отношение цены к прибыли до уплаты процентов и налогов;
- Отношение цены к денежному потоку;
- Отношение цены к выручке;
- Отношение цены к дивидендам и др.

Необходимо отметить, что при использовании иностранных компаний-аналогов следует учитывать страновой риск;

3. Определение стоимости компании-цели путем умножения аналогичного финансового параметра компании-цели на соответствующий показатель.

Основное различие метода сделок и метода рынка капитала состоит в том, что в первом случае основой является цена крупного пакета акций или бизнеса в целом, а значит, учитываются элементы контроля. В рамках сделок по слияниям и поглощениям такая оценка стоимости наиболее целесообразна.

В сравнительном подходе синергетический эффект можно оценить с помощью показателей компании-аналога. Для этого разницу между показателями компании до и после сделки необходимо умножить на соответствующий показатель оцениваемой компании.

Согласно затратному подходу оценка проводится с точки зрения активов, имеющихся у компании. Оценочная стоимость собственного капитала определяется как разница скорректированной балансовой стоимости активов и текущих обязательств компании. Синергетический эффект в данном случае будет проявляться через увеличение стоимости имущественного комплекса компании.

Существуют следующие подходы в рамках ретроспективной оценки:

- бухгалтерский, в основе которого лежит сравнение финансовых показателей до и после проведения сделки, которые рассчитываются по данным бухгалтерской отчетности;
- рыночный, в основе которого – изучение реакции фондового рынка на проведение сделки. Для этого проводится анализ доходности

акций компании до и после сделки, после чего можно сделать вывод о результативности;

– комбинированный – включает в себя два вышеуказанных подхода. В основе – изучение корреляции между изменением финансовых показателей и изменением доходности акций компании.

Необходимо отметить, что в рамках ретроспективной оценки (после интеграции) также возможно использование методов перспективной оценки (доходный, сравнительный, затратный подходы), при замене в них прогнозных данных на фактические.

Существуют также различные эконометрические методы оценки эффективности, в основе которых лежит граница эффективности, т.е. эффективность объекта рассчитывается исходя из близости значений показателей отдельно взятого объекта к потенциальной или фактической границе. Граница эффективности рассчитывается на основе производственной функции. Выделяют два подхода – параметрический и непараметрический. И в рамках непараметрического подхода рассмотрим метод DEA (Data envelopment analysis), интерес к которому обусловлен в первую очередь тем, что нет четких ограничений к исходным данным – их природа может быть различной. «Данная методика позволяет оценить сравнительную эффективность DMU (decision making unit), т.е. «блок принятия решений», аналогичные другим DMU» [1, p. 5629]. Все DMU с наилучшим показателем эффективности образуют границу эффективности» [2, p. 39]. DMU может быть любой набор объектов. Метод DEA сравнивает эффективность компаний, рассматривая то, как входные данные превращаются в выходные.

«В отличие от регрессии, DEA может включать несколько входов и выходов, а также определить границы эффективности и расстояния неэффективных значения этой границы» [3, p. 5630].

Проведем анализ эффективности сделки на примере поглощения в 2013 году ОАО «НК «Роснефть» компании ТНК-ВР. Для проведения исследования анализируются показатели двух компаний нефтегазовой отрасли до и после поглощения. При анализе финансовой информации используется финансовая отчетность по МСФО.

В данном исследовании каждый параметр DMU представляет собой компании ТНК-ВР и Роснефть за период 2010-2015 гг. (период до и после поглощения). Это необходимо, чтобы оценить, сколько было эффективных DMU до и после поглощения. В качестве входных параметров выбраны активы и расходы, в качестве выходных – выручка от реализации и чистая прибыль. Таким образом, будет установлена

связь между доступными ресурсами и созданными на их основе потенциале. Исходные данные отражены в таблице 2.

Результаты анализа эффективности компаний до и после поглощения, полученные при использовании специальных программных обеспечений, рассчитывающих методом DEA, отражены в таблице 3.

Таким образом, согласно методу DEA, эффективным оказалась деятельность DMU 1-3, т.е. ТНК-ВР в 2010-2011 гг., а также Роснефти в 2010 г. Наименее эффективным оказалась деятельность Роснефти в 2014 г. Для сравнения также были применены другие методы, результаты которых отражены в таблицах 4 и 5.

Таблица 2

Исходные данные для анализа

DMU	INPUT	INPUT	OUTPUT	OUTPUT
	Активы (млрд, руб)	Расходы (млрд, руб)	Выручка от реализации (млрд, руб)	ЧП (млрд, руб)
ТНК-ВР 2010	929	1005	1253	207
Роснефть 2010	2160	1535	1915	301
ТНК-ВР 2011	1112	1394	1139	278
Роснефть 2011	3377	2269	2702	319
ТНК-ВР 2012	1157	1500	1241	280
Роснефть 2012	3971	2696	3047	342
Роснефть 2013	7531	4139	4694	555
Роснефть 2014	8736	4910	5515	350
Роснефть 2015	9638	4442	5141	356

Таблица 3

Результаты анализа эффективности компаний до и после поглощения

DMU	Efficiency	√
DMU1	100%	√
DMU2	100%	√
DMU3	100%	√
DMU4	95,50%	
DMU5	98,80%	
DMU6	90,60%	
DMU7	90,90%	
DMU8	90%	
DMU9	92,80%	

Для оценки доходности акции используется показатель аномальной доходности акций (r_{anormal}), т.е. доходность, которая превышает обычную для этой ценной бумаги в период возникновения информации о сделке. Расчет аномальной доходности акций выглядит следующим образом:

$$r_{\text{anormal}} = r_{\text{target/acquirer}} - r_{\text{market}} \quad (1)$$

Где $r_{\text{target/acquirer}}$ – доходность акций компании; r_{market} – доходность рынка (на основе индекса ММВБ). В данном случае измеряется реакция рынка в недельный промежуток до появления информации о сделке (для учета инсайдерской информации) и после сообщения для полного отражения в котировках.

Таблица 4

Метод оценки доходности акций

Метод оценки доходности акций*					
	$P_{\text{-week}}$ (руб.)	$P_{\text{+week}}$ (руб.)	$r_{\text{target/acquirer}}$	r_{market}	r_{anormal}
Обыкновенная акция	210,02	232,09	0,105	-	0,128
Индекс ММВБ	1455,5	1421,75	-	-0,023	
*по данным Investfunds.ru					
Дата объявления о сделке: 23.10.2012					

Таблица 5

Метод анализа финансовой отчетности

Метод анализа финансовой отчетности*			
Показатель	2012	2013	2014
ЕБИТДА, млрд. руб	618	947	1057
Выручка, млрд. руб	3078	4694	5503
ЕБИТДА/Sales	0,2008	0,2017	0,1921
Эффект поглощения**		0,001	-0,009
ROA	9%	7%	4%
ROE	15%	41%	26%
* на основании отчетности ОАО «НК «Роснефть»			
** для эффекта поглощения была рассчитана разница между рентабельностью за 2014 год и рентабельностью до поглощения			

Из таблицы 4 видно, что показатель положительный, а именно 12,8%, что означает, что доходность акций с учетом изменения доходности рынка увеличилась, следовательно, сделка была оценена инвесторами как эффективная.

В случае использования метода оценки эффективности на основе финансовой отчетности, то выводы несколько иные. В качестве показателя эффективности взята динамика рентабельности продаж на основе EBITDA. Для вычисления эффекта поглощения была рассчитана разница между рентабельностью за 2014 год и рентабельностью до поглощения.

Согласно расчетам, эффект поглощения в первый год после поглощения оказался положительным, а именно 0,001%, но к 2014 году составил -0,9%. Рентабельность активов так же начала снижаться, и спустя два года общее изменение составило -5%. При этом рентабельность капитала увеличилась в первый год на 26% однако через год это значение уменьшилось.

Таким образом, необходимо проводить комплексную оценку результативности сделки M&A, используя несколько методов и подходов оценки. Безусловно, у каждого метода имеются свои преимущества и недостатки: анализом бухгалтерской отчетности рассматривается моментное состояние компании, без учета динамики, в то время как рыночные показатели подвержены влиянию рынка. Следует учитывать взаимосвязь показателей между собой.

Однако применяя несколько методов, результаты могут быть неоднозначными. Путем оценки результатов с разных точек зрения – эффективности для бизнеса, для акционеров или иных заинтересованных сторон – можно количественно измерить стратегические или какие-либо долгосрочные параметры, достижение которых являлось целью сделки. Также необходимо разделять эффекты, которые получены непосредственно от слияния или поглощения и от других событий, не связанных с ними.

Подводя итог, стоит отметить, что существует множество мотивов, руководствуясь которыми, компания может выбрать стратегию M&A. Перед тем как заключить сделку компании следует четко определить, какие цели она преследует, оценить реакцию инвесторов, реально оценить стоимость сделки и отдачу от сделки. Только после этого возможно проведение слияния или поглощения. Оценка эффективности по итогам сделки может быть проведена несколькими методами, которые, как показали расчеты, не всегда приводят к однозначным выводам.

Литература:

1. Rahman M., Lambkin M., Hussain D. Value creation and appropriation following M&A: A data envelopment analysis *Journal of Business Research*, Elsevier, 2016, 69, pp.5628 – 5635.

2. Empirical research of M&A impact on Chinese and American commercial banks' efficiency based on DEA method. *Management Science and Engineering*. Vol.2, No.1, 2008, pp. 39 – 48.
3. Rahman M., Lambkin M., Hussain D. Value creation and appropriation following M&A: A data envelopment analysis *Journal of Business Research*, Elsevier, 2016, 69, pp.5628 – 5635.

Спащанский С.И.,

магистрант
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: *spaschanskiy@mail.ru*

Научный руководитель:

Трачук А.В.,
д.э.н., доц.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: *Trachuk_A_V@goznak.ru*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНИМОСТИ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: Проведение финансового анализа имеет особое значение для кредитной организации, так как позволяет своевременно выявлять основные тенденции и угрозы и вносить необходимые корректировки как в тактические, так и в стратегические аспекты деятельности компании. Основным подходом, которым руководствуются кредитные организации и Банк России является метод финансовых показателей, который имеет отдельные недостатки. В качестве альтернативы предлагается метод свертки данных (DEA-анализ).

Ключевые слова: DEA-анализ, Decision Making Unit (DMU), кредитная организация, техническая эффективность, Указание Банка России № 2005-У.

Spashchanskiy S.I.,

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: *spashchanskiy@mail.ru*

Scientific advisor:

Trachuk A.V.,
Doctor of Science (Economics), Docent
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: *Trachuk_A_V@goznak.ru*

STUDY OF APPLICABILITY OF VARIOUS ANALYSIS MODELS FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF CREDIT ORGANIZATIONS

***Abstract:** Conducting financial analysis has a particular importance for the credit organization, because it allows to identify the main trends and threats and make the necessary adjustments in tactical as well as strategic aspects of the company. The main approach which is used by credit institutions are the Central Bank of Russia is a method of financial indicators, which has certain shortcomings. The Data Envelopment Analysis is an alternative to the traditional method.*

***Keywords:** Data Envelopment Analysis, Decision Making Unit (DMU), credit organization, technical efficiency, Instruction of the Bank of Russia № 2005-U.*

В настоящее время, ввиду кризисных явлений и отсутствия возможности прогнозирования политических и экономических процессов, кредитные организации вынуждены функционировать в крайне сложных условиях, способных оказать значимое воздействие как на отдельную организацию, так и на банковский сектор в целом. Таким образом, чтобы сохранить финансовую устойчивость и реализовать конкурентные преимущества, банкам необходимо поддерживать эффективность системы управления на высоком уровне.

Анализ эффективности деятельности и сопоставление полученных результатов с данными других участников финансового рынка имеет особое значение для кредитных организаций, в связи с тем, что позволяет своевременно выявить основные тенденции развития и направления на рынке банковских услуг (в том числе определить эффективность использования имеющихся ресурсов), определить ключевые

конкурентные преимущества, вносить корректировки в оперативные и стратегические планы организации.

В качестве инструмента для проведения комплексного анализа эффективности банковской деятельности, основанного на коэффициентном подходе, Банком России была разработана модель, закрепленная в Указании Банка России от 30.04.2008 № 2005 – У «Об оценке экономического положения банков» (далее - Указание).

Комплексная оценка эффективности деятельности кредитной организации проводится по следующим основным направлениям:

- оценка качества и достаточности собственного капитала банка;
- оценка качества активов, в том числе уровня риска по вложениям банка;
- оценка показателей доходности, выраженная в рентабельности активов и капитала, структуры доходов/ расходов организации;
- оценка показателей ликвидности, в том числе краткосрочной, мгновенной и текущей ликвидности, выражающих степень подверженности банка риску неисполнения собственных обязательств;
- анализ риска концентрации (показатель введен с 1 января 2017 года), характеризующий наличие у банка значительного объема требований к одному контрагенту/ группе контрагентов, либо контрагентам со схожими структурными признаками (регион, отрасль) [1];
- оценка процентного риска.

Кроме того, Указанием предусмотрен ряд качественных показателей, характеризующих прозрачность структуры собственности банка (в том числе, полноты раскрываемой информации о структуре собственности), систему управления рисками, состояние системы оплаты труда и ее соответствие масштабам деятельности банка.

По результатам проведения поэтапного количественного и качественного анализа проводится кластеризация кредитных организаций по 5 группам:

- Группа 1 - банки, в деятельности которых текущие трудности отсутствуют;
- Группа 2 - банки, которые не имеют текущих трудностей, при этом в деятельности выявлены отдельные недостатки, неустранение которых может привести к возникновению трудностей в ближайшие 12 месяцев;
- Группа 3 - банки, имеющие недостатки в деятельности, в случае неустранения которых может возникнуть ситуация, угрожающая законным интересам вкладчиков / кредиторов, в ближайшие 12 месяцев;

– Группа 4 - банки, в деятельности которых нарушения создают угрозу интересам вкладчиков/ кредиторов;

– Группа 5 - банки, состояние которых, в случае непринятия мер органами управления/ собственниками банка приведет к прекращению деятельности кредитных организаций.

Достоинствами вышеизложенного метода финансовых коэффициентов является возможность определения итогового обобщающего результата, характеризующего степень надежности и эффективности деятельности банка в целом, а также возможность всестороннего анализа деятельности банка, включая оценку рисков по различные рода операциям.

При этом, метод не лишен отдельных недостатков, таких как отсутствие возможности учета показателей в динамике, необходимость наличия значительного объема информации, субъективный подход к оценке отдельных качественных показателей со стороны сотрудников надзорного блока Банка России.

Система управления кредитной организацией должна включать в себя не только ретроспективный анализ уровня ее эффективности, но и подходы к определению целевых значений показателей эффективности и способов их достижения. При этом, для выполнения указанных задач необходимо обладать специальным инструментарием, в качестве которого, по мнению автора, может выступать метод свертки данных [2], являющийся, в целом, современным инструментом анализа. Заложенный в нем подход отличается от привычных подходов, основанных на расчете финансовых коэффициентов, применяемых компаниями в различных отраслях.

Если сформулировать техническую эффективность определенного объекта (Decision Making Unit), как соотношение произведенных товаров и услуг (output) к использованным ресурсам (input), то возникает вопрос, как можно сравнить между собой различные производственные объекты относительно их эффективности, ведь эффективность является одной из наиболее значимых характеристик результативности производственной деятельности и учитывается при выработке и обосновании принимаемых субъектом решений.

Термин «техническая эффективность» изначально применялся Дебре и Фареллом к предприятиям, функционирующим в промышленности [3]. Авторами была изучена разница между установленным уровнем производства обследуемого предприятия и пределом его реальных возможностей. В данной связи под технической эффективностью понимается отношение между производительностью обследуемого объекта и эффективного объекта.

Эффективность отражает соотношение затрат к результатам обследуемого и относительно наиболее эффективного объекта, функционирующего в данных условиях. Отклонение от эффективного объекта означает, что аналогичные результаты могли быть достигнуты с использованием меньшего объема ресурсов [4]. Вызванная этим неэффективность увеличивается пропорционально отклонению от так называемой кривой эффективности.

Целью настоящего исследования является проверка применимости на практике результатов DEA-анализа и возможности их использования в процессе принятия управленческих решений и формирования стратегии организации.

Объектами исследования являются 12 коммерческих банков (организации обозначены как Банк 1, Банк 2 и так далее в связи с конфиденциальностью ряда параметров исследования), различных по масштабу деятельности, региону присутствия, структуре собственности, бизнес-модели, в том числе в выборку включены корпоративные, розничные, инвестиционные (ориентированы на проведение операций на рынке межбанковского кредитования и ценных бумаг), универсальные.

В качестве входных параметров (inputs) автором отобраны следующие финансовые показатели: «Доля процентных расходов», «Доля кредитов»; выходных параметров (outputs): «Доля депозитов», «Доля процентных доходов», «Уровень обеспечения кредитного портфеля залогом имущества». По мнению автора, выбранные показатели позволяют проанализировать эффективность банковской деятельности с различных сторон, как с позиции привлечения ресурсов (формирования пассивов), так и их размещения (формирования активов). Кроме того, выбор указанных коэффициентов обусловлен их непосредственной взаимосвязью.

В результате произведенных расчетов эффективность деятельности банков ранжируется по шкале от 0% до 100%, где 100% - максимально эффективные, 0% - не эффективные (чем меньше ресурсов кредитная организация тратит на получение результата по сравнению с другими кредитными организациями, тем эффективнее является ее деятельность).

В результате проведенного исследования с помощью методики DEA установлено, что максимально эффективной кредитной организацией, из числа отобранных, стал Банк 2, деятельность которого широко диверсифицирована по различным направлениям, в частности ориентирована на кредитование юридических лиц, операции на рынке ценных бумаг и на рынке межбанковского кредитования.

По итогам анализа, проведенного с помощью коэффициентного подхода и метода свертки данных установлено следующее:

- полученные результаты совпадают в 35% случаев;
- полученные результаты частично совпадают в 25% случаев;
- полученные результаты не совпадают в 40% случаев.

Кроме того, по результатам исследования автором отмечены следующие факты:

- использование большого объема входных (inputs) и выходных (outputs) параметров приводит к минимальной дифференциации результатов DEA-анализа – 85-90% кредитных организаций присваивается показатель эффективности, равный 100%, что не является объективным результатом;

- при проведении DEA-анализа не подразумевается использование качественных показателей (по мнению автора, для получения объективных результатов анализа деятельности банка обязательно требуется мотивированное суждение эксперта, знакомого с внутренними процессами, протекающими в кредитной организации);

- метод не учитывает вероятность использования недостоверной отчетности банков при проведении DEA-анализа.

Вместе с тем автором отмечено, что проведение анализа посредством метода свертки данных имеет ряд преимуществ в частности, указанный метод не требует наличия значительного объема финансовых данных и может проводиться участниками рынка при наличии ограниченного набора исходной информации, при этом результаты анализа являются наглядными, их интерпретация логична.

По мнению автора, метод DEA не способен в полной мере заменить подход, основанный на расчете финансовых коэффициентов. При этом отмечаем целесообразность и обоснованность использования метода свертки данных в качестве экспресс-методики бенчмаркинга, позволяющей оперативно оценить собственную относительную эффективность, располагая ограниченным объемом информации, и выявить ключевые факторы успеха организации.

Литература:

1. Приказ Министерства финансов РФ о введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: [28.12.2015 № 217н (зарег. в Минюсте РФ 02.02.2016) (ред. от 11.07.2016)]. // Официальный

- интернет-портал правовой информации. – 08.02.2016. – Режим доступа: [Гарант. ру]. – Загл. с экрана;
2. Cooper, W. W. Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References, and DEA-Solver Software / W. W. Cooper, L. M. Seiford, K. Tone. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 2007;
 3. Лебедева, М. Е. Инструментально-методические основы оценки эффективности банков// Вестник экономики, права и социологии. – 2013. – № 1.
 4. Georgios I. Farantos, The Data Envelopment Analysis Method and the influence of a phenomenon in organizational Efficiency: A literature review and the Data Envelopment Contrast Analysis new application, 2015.

Соломатина А.Р.,

магистрант
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: alinasolo93@gmail.com

Научный руководитель:

Линдер Н.В.,
к.э.н., проф.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: natalia_linder@mail.ru

МОДЕЛЬ ПОЛУЧЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОМПАНИЯМИ ПУШНО-МЕХОВОЙ ИНДУСТРИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

***Аннотация:** В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы, целью которой являлось выявление основных конкурентных преимуществ компаний пушно-меховой индустрии на российском рынке. Рынок изделий из натурального меха и кожи занимает особое место на российском рынке одежды, прежде всего это связано с тем фактом, что данная продукция является одной из самых дорогостоящих из всей категории товаров легкой промышленности, а также в связи с суровыми климатическими условиями Российской Федерации спрос на изделия из натурального меха и кожи высок в осенне-зимний сезон. После введения системы маркировки российский рынок изделий из натурального меха находится в состоянии турбулентности. По мнению специалистов не все участники рынка смогут приспособиться к новым правилам игры и будут вынуждены прекратить свою деятельность.*

***Ключевые слова:** результаты научно-исследовательской работы, социологический опрос, контент-анализ, бенчмаркетинг, конкурентные преимущества, пушно-меховая индустрия.*

Solomatina A.R.,

undergraduate of
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: alinasolo93@gmail.com

Scientific advisor:

Linder N.V.,

Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: natalia_linder@mail.ru

MODEL OF OBTAINING KEY COMPETITIVE ADVANTAGES BY FUR COMPANIES AT THE RUSSIAN MARKET

***Abstract:** The article presents the main results of research study, the purpose of which was to identify the main competitive advantages of the fur companies at the Russian market. Fur industry has a special place at the Russian market, primarily due to the fact that this product is one of the most expensive of the entire category of light industry products, and also due to the harsh climate conditions of the Russian Federation. The demand for products made of natural fur and leather is high at the autumn-winter season. After the initiation of the labeling system, the Russian fur industry is in a state of turbulence. According to experts, not all market participants will be able to adapt to conditions and will be forced to cease their activities.*

***Keywords:** Results of research study, sociological survey, content analysis, benchmarking, competitive advantages, fur industry.*

Изделия из натурального меха имеют устойчивый спрос в России, что, во-первых, обусловлено тем, что, во-первых, большая часть страны располагается в климатических поясах, характеризующимися холодным и умеренным климатом, а во-вторых, сложившимися традициями. Несмотря на, казалось бы, такой очевидный для России вид деятельности, российская пушно-меховая индустрия недостаточно освещена в научных публикациях, а ее исследования практически отсутствуют, либо имеют конфиденциальный характер ввиду того, что проводятся на базе самих участников рынка для внутреннего пользования и не находятся в открытом доступе.

При этом значимость именно российского рынка сложно недооценить, согласно оценке председателя «Российского пушно-мехового союза» С.Г. Столбова оборот мирового рынка изделий из натурального

меха и кожи составляет более 12 млрд. долларов США, из которых 3 млрд. приходится на долю Российской Федерации. Соответственно каждая четвертая совершенная покупка изделия из натурального меха в мире происходит на территории Российской Федерации. Поэтому состояние экономики России и покупательская способность граждан РФ напрямую влияет на всю отрасль в мировых масштабах.

Значимость отрасли подчеркивает тот факт, что именно с товарной позиции «Предметы одежды, принадлежности к одежде и прочие изделия, из натурального меха» началась реализация пилотного проекта по введению маркировки товаров контрольными (идентификационными) знаками (постановление Правительства Российской Федерации от 11.08.2016 №787), в дальнейшем планируется оснащение маркировкой лекарственной продукции, рыбной продукции, обуви, верхней одежды, колесных дисков и авиадеталей.

После введения системы маркировки российский рынок изделий из натурального меха находится в состоянии турбулентности. По мнению специалистов не все участники рынка смогут приспособиться к новым правилам игры и будут вынуждены прекратить свою деятельность в пушно-меховой индустрии. Всем участникам рынка критически важно суметь подстроиться под новую ситуацию и понять, каким образом можно использовать сложившиеся обстоятельства и продолжать вести свою деятельность в дальнейшем.

Конкурентные преимущества – это инструмент, который позволяет закрепить наиболее выигрышное положение на рынке, по сравнению с другими игроками. Конкурентные преимущества определяют успешность деятельности организации, они являются «продуктом» системы управления рыночными возможностями организации. Они являются средством от воздействия конкурентов компании, это то, что делает компанию узнаваемой и запоминающейся. Конкурентные преимущества – это важнейшая характеристика, которая обеспечивает превосходство фирмы.

По данным Госкомстата спрос на меховые изделия достаточно стабилен и составляет 0,5-0,7% от общих потребительских расходов населения на непродовольственные товары (табл.1) и непосредственно связан с ростом ВВП и уровнем благосостояния граждан (рис. 1).

Непродовольственные товары в структуре расходов населения

Вид расходов, %	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	54,30%	54,70%	55,00%	53,40%	51,40%	51,50%	52,30%	53,40%	53,00%	53,00%	51,30%
2	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4

Примечание:

1 - Непродовольственные товары к общим расходам.

2 - Меха и меховые изделия к непродовольственным товарам

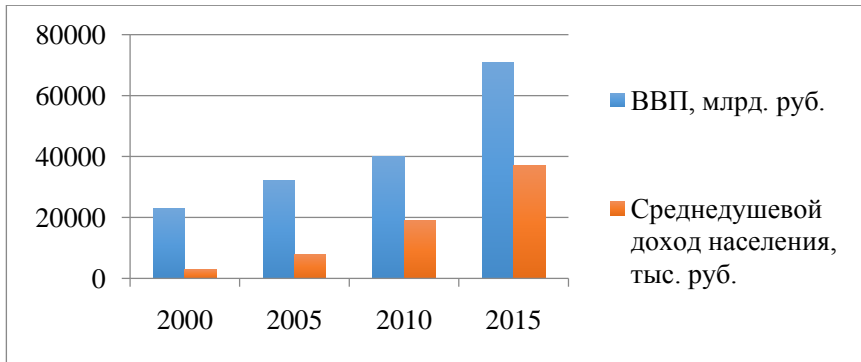


Рис. 1 – Уровень ВВП, среднедушевой доход населения 2000-2015гг.

На данный момент удовлетворение спроса потребителя происходит в основном за счет импорта изделий, 70% пушнины, реализуемой на российском рынке, имеют зарубежное происхождение. Сейчас на местных рынках и специализированных магазинах больше всего меховой одежды из Китая, Турции, Греции (рис.2). Зарубежный рынок все

сильнее вытесняет отечественный, аналитики считают, что большая часть пушной продукции по-прежнему будет поставляться в Россию из-за рубежа, пока в отечественное производство не будут сделаны значительные инвестиции.

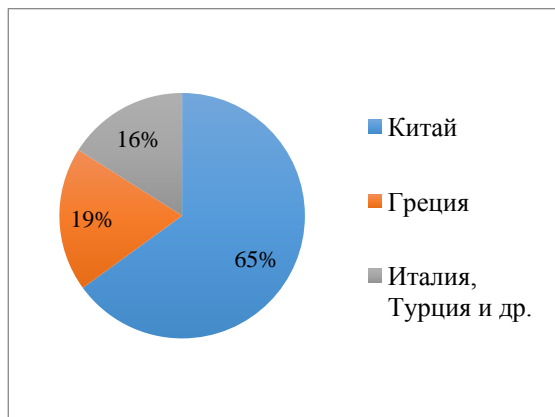
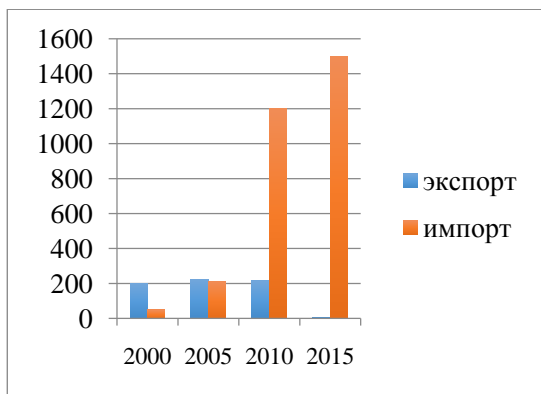


Рис. 2 – Экспорт и структура импорта пушно-меховых товаров в РФ, млн. долларов США

Если рассматривать структуру российского рынка пушно-меховой индустрии, то можно с уверенностью заявить, что доминирующее положение занимают мощные сетевые магазины как Снежная Королева и компании, имеющие от двух до десяти магазинов – Elena Furs, Каляев, Меха Екатерина. Данные компании занимают около 95% всего рынка, а бренды, принадлежащие этим компаниям, являются одними из самых узнаваемых на данный момент. В регионах свою дея-

тельность ведут мелкие локальные продавцы. Доля импортных изделий в розничном обороте компаний, занимающихся торговлей изделиями из натурального меха и кожи, составляет около 80%.

«Снежная королева» отшивает 80% меховых изделий (в виду имеются собственные торговые марки) в КНР и других странах Азиатско-Тихоокеанского региона, а также в Италии, Греции, Германии. Согласно заявлениям представителей меховой фабрики «Каляев», сама компания занимается изготовлением лишь изделий из норки, каракуля, соболя, куницы, лисы в Москве, изделиями из мутона, нутрии, енота, лисы занимают партнеры компании в регионах (Ставропольский край), часть изделий импортируется из Китая. Производство Мехов Екатерины происходит полностью на территории Российской Федерации.

На предмет выявления наиболее эффективного позиционирования и способа организации ведения деятельности (розничной торговли) нами были рассмотрены три наиболее известные компании, имеющие абсолютно разные бизнес модели. Результаты контент-анализа и бенчмаркетинга представлены в таблице 2.

Также нами были изучены финансовые показатели компаний за предыдущий период (табл.3).

Исходя из полученных нами результатов, мы убедились, что Снежная Королева является лидером индустрии, прибыль компании выше аналогичного показателя других лидеров рынка. Рассмотрев конкурентные преимущества, которыми обладает данная компания, мы провели опрос потребителя на предмет выявления ими ценности.

Результаты опроса потребителя позволили сделать ряд выводов.

1. Цена и вид меха являются определяющими факторами при покупке верхней одежды из натурального меха;

2. Известное имя магазина (компании) внушает доверие потребителю к качеству предлагаемого товара. Вместе с тем популярными ответами (около 20% по каждому) стали красиво оформленная витрина и рекомендации друзей-знакомых;

3. При выявлении суммы, которую потребитель готов потратить на приобретение верхней одежды из натурального меха, оказалось, что большая часть опрошенных (в своем большинстве опрошенные со средним уровнем дохода) рассчитывает на сумму в диапазоне от 61 до 90 тыс. руб., логично, что опрошенные, которые имеют высокий уровень

Конкурентные преимущества ключевых игроков российской пушно-меховой индустрии

«Снежная Королева»	«Меха Екатерина»	«Каляев»
<p>Более 100 магазинов в 60 городах / middle class, upper middle class</p>	<p>Географический охват / Целевая аудитория</p> <p>8 магазинов в 3 городах (Москва, Волгоград, Екатеринбург) / upper middle class, upper class, it-girls</p> <p>Ассортимент / Производство</p>	<p>2 магазина в Москве, отправка по России / low class, middle class</p>
<p>Предметы одежды, принадлежности к одежде и прочие изделия, из натурально-го меха, одежда сегмента casual, сумки, аксессуары / Закупки плюс производство в России</p>	<p>Предметы одежды, принадлежности к одежде и прочие изделия, из натурально-го меха, обувь с мехом, сумки с мехом / Россия</p>	<p>Предметы одежды, принадлежности к одежде и прочие изделия, из натурального меха, одежда, обувь, аксессуары / Россия</p>
<p>Средняя цена за изделие (норковая шуба, пальто, по колено, руб.) / Gianfranco Ferré, Furs, Braschi, Varni, Felicci, Soulis, Rossabella, Annabella и др.</p>	<p>200 000 / Собственные марки</p>	<p>65 000 / Собственная марка</p>
<p>Ателье, консультации и подбор стиля в магазине / Сотрудничество с Кристиной Орбакайте, моделинге, активная реклама на телевидении, ведение каналов в социальных сетях, в особенности instagram, персональные промоакции (email маркетинг), клуб лояльных покупателей, подарочные купоны, индивидуальный подход к покупателям</p>	<p>Дополнительные услуги / Маркетинг</p> <p>Ателье, химчистка, хранение, индивидуальный пошив / Статьи в Vogue, Elle, активное ведение аккаунтов в социальных сетях, в особенности instagram, участие в российской неделе моды (Mercedes Benz Fashion Week), фотографии знаменитостей в одежде от бренда, индивидуальный подход к покупателям</p>	<p>Ателье / Активные on-line продажи, клуб лояльных покупателей, ведение каналов в соцсетях, в особенности youtube, сотрудничество с Нигтой Кузьминой, подарочные купоны, «меховое просвещение», берем старое в обмен на новое, рассылка новостей клиентам</p>

**Результаты коммерческой деятельности лидеров российской
пушно-меховой индустрии**

	«Снежная Королева»	«Меха Екатерина»	«Каляев»
Чистая прибыль, тыс. руб. (2015)	18 150	-253	6 577
Выручка от продаж, тыс. руб. (2015)	12 496 927	16 188	163 017

дохода как раз готовы потратить более 120 тыс. руб. Однако, следует отметить, что процентный разрыв между выбравшими данные варианты ответа, сравнительно невелик (30 и 25% соответственно);

4. Косвенным признаком качественной работы компании, которая занимается реализацией верхней одежды из натурального меха (под «качественной работой» мы понимаем предложение клиенту справедливое соотношение таких параметров как цена/качество), респонденты в своем большинстве (44%) называют продавца, который не только разбирается в теме, но и может дать консультацию по поводу той или иной модели, а также вида меха, страны производства;

5. Подавляющее большинство опрошенных сходится во мнении, что наиболее качественные шубы отшиваются в Италии (43%) и Греции (27), о качестве китайских шуб заявляет 20% опрошиваемых, в российском производителе опрошиваемые сомневаются, в него верит около 10% всех опрошенных;

6. Наиболее эффективным методом информирования по-прежнему является реклама посредством телевизионных технологий (36%), также не теряет актуальности «сарафанное радио» (15%), рекомендации друзей и знакомых, рекламу в сети интернет и печатных изданиях указывает практически одинаковое количество респондентов (23 и 20% соответственно).

Сопоставив полученные данные и результаты исследования лидеров индустрии, мы можем заявить, что сохранять позиции лидера на российском рынке пушно-меховой индустрии помогает ряд конкурентных преимуществ:

- Грамотно построенный бренд и успешная рекламная кампания с Кристиной Орбакайте. За счет такого позиционирования компания смогла построить бренд, запомниться потребителю;

- Широкий ассортимент предлагаемой продукции: предложение клиенту разнообразных марок и моделей позволяет угодить практически любому потребителю;
- Наличие товара, относящегося к разному ценовому клиенту, за счет чего происходит привлечение клиента как со средним так и выше среднего уровнем дохода;
- Телевизионная реклама позволяет охватить большую часть потенциальной аудитории.

Таким образом, опыт Снежной Королевы позволяет нам на конкретном примере убедиться, что при правильной оценке возможностей рынка и своего потенциала можно выйти на позицию лидера на рынке.

Литература:

1. Азоев Г.Л., Конкурентные преимущества фирмы. Учебное пособие. /Г.Л. Азоев, А.П. Челенков // М.: Типография "Новости", 2000. - 255 с.
2. Меховая фабрика Каляев [Электронный ресурс: <https://www.fursk.ru> (дата обращения: 15.03.2017)]
3. Модный Дом «Меха Екатерина» [Электронный ресурс: <http://меха-ekaterina.ru> (дата обращения: 21.03.2017)]
4. Пушной портал России. [Электронный ресурс: <http://RosMex.ru> (дата обращения: 17.02.2017)]
5. Российский пушно-меховой союз [Электронный ресурс: www.rpms.ru (дата обращения: 15.02.2017)]
6. Сеть магазинов «Снежная Королева» [Электронный ресурс: <https://snowqueen.ru> (дата обращения: 10.03.17)]

Спехина В.В.,

студентка
Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: vvspehina@mail.ru

Научный руководитель:
Филюшина А.В.,
старший преподаватель
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: alla325@mail.ru

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ АГРОХОЛДИНГОВ РОССИИ

***Аннотация:** в статье представлены основные результаты проведенной работы по исследованию путей развития современных агрохолдингов. Выявлены крупнейшие агрохолдинги России по критерию выручка и рассмотрены актуальные стратегии по расширению бизнеса и повышению эффективности производственной деятельности.*

***Ключевые слова:** стратегия, агрохолдинг, развитие.*

Spekhina V.V.,

student

Financial University under the Government
of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: vvspehina@mail.ru

Scientific adviser:

Filushina A. V.,

senior professor

Financial University under the Government
of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: alla325@mail.ru

ANALYSIS OF DEVELOPMENT STRATEGIES OF AGRICULTURAL HOLDINGS IN RUSSIA

***Abstract:** The article presents the main results of the work carried out to study the development of modern agroholdings. The largest agro-holdings of Russia were determined by the revenue criterion and actual strategies for expanding the business and increasing the efficiency of production activities were considered.*

***Keywords:** strategy, agroholding, development.*

Одной из основных задач государства является обеспечение продовольственной безопасности. На сегодняшний день по некоторым видам продукции не достигается пороговый уровень обеспеченности. Проблема заключается в недостатке ресурсов для финансирования инвестиционных проектов. Проблема обострилась в 2018 - 2020 годах, так как государственные инвестиции в сельское хозяйство сокращаются. Поэтому предприятиям необходимо изыскивать новые источники финансирования для того, чтобы наращивать производство, создавать добавленную стоимость и реализовывать новые инвестиционные проекты.

На современном этапе экономического развития соответствие стратегий агрохолдингов задаче государства по обеспечению продовольственной безопасности особенно актуально. Именно агрохолдинги способны в полном объеме и в установленные сроки поставлять на российский рынок качественную продукцию. По критерию устойчивого роста выручки СПАРК выделено 17 агрохолдингов России. По данным информационного агентства BASF в России создано 123 агрохолдинга. Таким образом, на фоне недостатка продукции собственного

производства в РФ необходимо рассмотреть успешное развитие агрохолдингов за счет совершенствования моделей развития.

Объектом, проведенного исследования, являются инвестиционные стратегии развития агрохолдингов.

Предмет исследования: инвестиционная стратегия ООО «ПТИЦЕПРОМ».

Целью научно-исследовательской работы является разработка предложений по совершенствованию инвестиционной стратегии развития ООО «ПТИЦЕПРОМ».

Для достижения поставленной цели в ходе исследования были поставлены выдвинуты следующие гипотезы:

1) современные агрохолдинги развиваются по пути расширения своей деятельности: слияния и поглощения убыточных сельскохозяйственных предприятий, увеличения земельного банка, стремления перейти от регионального рынка сбыта до федерального, а также реализации новых инвестиционных проектов.

2) предложения по усовершенствованию финансовой модели нового инвестиционного проекта с помощью проектного финансирования и займа Фонда могут существенно повысить финансовые показатели.

Проанализируем первую гипотезу и докажем ее актуальность.

Рассмотрим теоретический аспект понятия стратегия и проанализируем современные стратегии развития агрохолдингов. Корпоративные стратегии- это стратегии создания конкурентного преимущества посредством управления набором видов деятельности и активов организации. Виды корпоративных стратегий в зависимости от действий с доминирующим ресурсом:

- стратегии роста;
- стратегии стабилизации;
- стратегии сокращения.

Стратегии роста направлены на увеличение стоимости доминирующего актива. К стратегиям роста относят: интегральную и вертикальную интеграцию, диверсификацию (географическую, отраслевую, продуктовую).

Стратегии диверсификации – достижение роста через приобретение организаций другой отрасли или других видов бизнеса. Стратегии стабилизации направлены на сохранение стоимости доминирующего ресурса и не предполагают приобретения или продажи ресурса. Конкурентное преимущество создается одновременно в области корпоративной и конкурентной стратегий. В зависимости от количества видов бизнеса выделяют:

- a) Концентрация на единственном бизнесе;
- b) Концентрация на наборе видов бизнесов.

Стратегии сокращения применяют для привлечения дополнительных источников финансирования, при угрозе выживания. Три вида стратегий сокращений: ликвидации, поворота и изъятия инвестиций.

Конкурентные стратегии - стратегии создания конкурентного преимущества за счет отдельного вида деятельности. Конкурентные стратегии направлены на формирование конкурентного преимущества в отдельном виде деятельности. Выделяют следующие группы конкурентных стратегий:

- a) Стратегии абсолютного лидерства по издержкам;
- b) Стратегии дифференциации;
- c) Стратегии фокусирования (концентрации на рыночном сегменте);
- d) Стратегии оптимальных издержек.

По отношению к агрохолдингам, на сегодняшний день, имеет актуальность и популярность стратегия внешнего роста, которая реализуется путем слияний или создания договоренности с теми компаниями, которые находятся на необходимом этапе в цепочке создания ценностей.

Агрохолдинги выбирают данную стратегию исходя из анализа факторов внешней среды, когда появляются условия для создания синергетического эффекта. В сельском хозяйстве наиболее распространены три направления стратегии роста: вертикальная, горизонтальная интеграции и диверсификация (концентрическая, конгломератная). Актуальное направление повышение эффективности агрохолдингов – это развитие интеграционных процессов, основывающихся на экономических, производственных и организационных связях между предприятиями.

Укрупнение организаций сельского хозяйства логично и закономерно, после инвестиционного этапа, который предполагает запуск новых проектов, следует процесс расширения бизнеса путем покупки других организаций, зачастую конкурентов.

В 2016 году крупные агрохолдинги активно наращивали силу и увеличивали свой земельный банк. Исходя из уровня активности сделок M&A необходимо отметить, когда слабые организации не выдерживали нагрузки ввиду сложной макроэкономической ситуации, бизнес крупных агрохолдингов был достаточно доходным и мог позволить расти за счет слияний и поглощений. Основная тенденция 2016 года – рост ключевых участников рынка, а также укрупнение региональных

игроков с целью охватить федеральный масштаб. Например, самый активный представитель на рынке M&A - «Агрокомплекс» им. Н. Ткачева. Благодаря приобретению других организаций холдингу удалось перейти от регионального к федеральному уровню.

Таблица

Крупнейшие сделки M&A в 2016 году

Приобретенная компания	Покупатель	Цена без учета долга, млрд руб	Чистый долг на 31.12.2015
Птицефабрика «Акашевская»	«Агрокомплекс» им. Н. Ткачева	30-40	31
Сахарные активы «Разгуляя»	«Русагро»	7-8	1,2
Рисовые активы «Разгуляя»	«Агрокомплекс» им. Н. Ткачева	4,5-5,5	3

В 2016 году «Русагро» не удалось войти в новый для себя сегмент бизнеса, но остальные сделки M&A оказались успешными и рациональными. Приобретения других компаний холдингом продолжают его стратегию, которая связана с удержанием лидирующих позиций на сахарном рынке и экспансией в Дальневосточном округе. Группа получила сырьевую базу от предприятий в 86 тыс. га., тем самым расширив свой земельный банк. «Русагро» купила три из десяти сахарных заводов «Разгуляя» в новых регионах:

- «Кшенский», «Кривец-сахар» - Курская область;
- «Отрадинский» в Орловской области.

Таким образом, гипотеза первая доказана: актуальным направлением развития агрохолдингов является расширение бизнеса путем покупки других организаций, зачастую убыточных конкурентов, увеличение земельного банка, когда крупные агрохолдинги получают сырьевую базу от других предприятий в несколько тыс. га., тем самым способствуя расширению своего земельного банка, переход на федеральные рынки сбыта и развитие новых инвестиционных проектов.

Объектом исследования стала вертикально интегрированная компания ООО «ПТИЦЕПРОМ», включающая в себя полный цикл производства, которая только начинает свою деятельность и создана для реализации нового инвестиционного проекта. Суть инвестиционного проекта заключается в создании птицефабрики полного цикла мясного направления мощностью 25 800 т мяса бройлера в год, объемом реализации составит около 2,57 млрд. руб. в год.

В рамках анализа российского рынка мяса птицы был выявлен тот факт, что благодаря короткому циклу выращивания цыплят-бройлеров (30-45 дней) отрасль стала привлекательной для инвестирования. Рынок мяса птицы в течение последних пяти лет рос в среднем на 21% в год. Актуальность нового инвестиционного проекта заключается в отсутствии местного производителя мяса птицы в Республике. ООО «ПТИЦЕПРОМ» может стать крупным местным производителем, а также продавать свою продукцию в соседние регионы. Гарантированный сбыт ООО «ПТИЦЕПРОМ» для местного завода по мясу переработке снизит затраты на рекламу и сбыт, а вертикально интегрированная структура компании, включающая в себя инкубатор, цех по убою, логистический центр и комбикормовый завод будет способствовать повышению финансовых показателей.

При анализе финансовой модели ООО «ПТИЦЕПРОМ» было отмечено, что финансовые показатели принимают низкие значения, таким образом, проект не привлекателен для инвесторов, срок окупаемости наступает на 159 месяце. Более того, по финансовой модели ООО «ПТИЦЕПРОМ» берет кредит на 11 лет под 18% годовых. Помимо основного долга в 4 млрд. руб. предприятию необходимо будет выплатить проценты в виде 10 млрд. руб. Поэтому необходимо пересмотреть стратегию развития инвестиционного проекта.

Более того, были проанализированы риски. В птицеводческом секторе экономики сохраняются общие для всех отраслей и специфические источники рисков. Их совокупное воздействие на производство может быть весьма чувствительным, особенно при неблагоприятном стечении случайных обстоятельств. Анализ показал, что чем меньше цена по сырью – тем выгоднее для проекта.

В первую очередь составлены предложения по улучшению стратегии рынка сбыта ООО «ПТИЦЕПРОМ». Выделены сильные стороны, на которых необходимо руководствоваться при осуществлении деятельности. Выгодное географическое положение для реализации охлажденного мяса птицы на местном рынке, гарантированный сбыт – 40% от производимой продукции для мясо перерабатывающего завода, интерес со стороны Правительства в связи с отсутствием в Республике подобных продуктов местного производства, собственная инфраструктура по складированию и хранению готовой продукции, возможность использовать при продвижении продукта - «местный производитель» и наличие собственной фирменной торговой сети – с помощью этих конкурентных преимуществ ООО «ПТИЦЕПРОМ» будет ключевым игроком на рынке мяса птицы.

Были выдвинуты три предложения по усовершенствованию финансовой модели: переформирование структуры и источников финансирования, сокращение расходов за счет создания объектов инфраструктуры и увеличение отпускной цены. Так, предложения по переформированию структуры и источников финансирования сократили затраты на 8 221 350 тыс. руб. Кроме этого была увеличена цена продажи 1 кг мяса птицы на 1,5%, что в свою очередь повысило выручку на 732 374,69 тыс. руб. Предложение выдвинуто исходя из анализа цен конкурентов. Строительство объектов инфраструктуры за счет средств НКО и средств субъекта РФ сократило затраты на электроэнергию для производства на 68 959,58 тыс. руб. По усовершенствованной модели показатели эффективности стали привлекательными для инвесторов. Рентабельность производства увеличилась с 3 до 32%. Исходя из сравнения итогов по существующей и усовершенствованной модели необходимо отметить, что предложения оказались целесообразны.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 30.01.2010 N 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации»
2. Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева станет вторым латифундистом страны // ВЕДОМОСТИ. [Официальный сайт]. [Электронный ресурс: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/11/24/666700-agrokompleks-tkacheva> (дата обращения: 10.05.2017)]
3. Влияние и поглощения. «Агроинвестор» анализирует М&А-сделки, заключенные в 2016 году // АГРОИНВЕСТОР. [Официальный сайт]. [Электронный ресурс: <http://www.agroinvestor.ru/investment/s/article/25466-vliyanie-i-pogloshcheniya/> (дата обращения: 10.05.2017)]
4. Кожевина О.В. Методология стратегического управления в исследовании возможности устойчивого развития аграрного природопользования в регионе // Вестник АГАУ №5. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-strategicheskogo-upravleniya-v-issledovanii-vozmozhnosti-ustoychivogo-razvitiya-agrarnogo-prirodopolzovaniya-v-regione> (дата обращения: 13.05.2017).
5. Кожевина О. В. Исследование развития регионального АПК с использованием аппарата эволюционного моделирования // Известия АлтГУ. 2013. №1-1 (77). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-razvitiya-regionalnogo-apk-s-ispolzovaniem-apparata-evolyutsionnogo-modelirovaniya> (дата обращения: 12.05.2017).
6. Филюшина А. В. Инновационные инструменты антикризисного регулирования // Управленческие науки. 2015. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-instrumenty-antikrizisnogo-regulirovaniya> (дата обращения: 10.05.2017).

7. Деяло А. И., Филюшина А.В. Перспективы использования методов проектного финансирования для реализации инфраструктурных проектов // Стратегии бизнеса. 2016. №3 (23). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-ispolzovaniya-metodov-proektnogo-finansirovaniya-dlya-realizatsii-infrastrukturnyh-proektov> (дата обращения: 10.05.2017).

Попова А.В.,

магистрант
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: popovaav@yahoo.com

Научный руководитель:

Линдер Н. В.,
к.э.н., проф.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: natalia_linder@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ЭФФЕКТОВ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

***Аннотация:** Тема вовлечения потребителей в совместное создание ценности активно обсуждается в мировой экономической литературе. Одними из ключевых показателей эффективности успешного вовлечения потребителей в ССЦ являются лояльность и «сарафанное радио» (WOM), которое создается вокруг бренда. Эффекты социальных сетей существенно влияют на бизнес гостиничных компаний, сфокусированный на впечатлении потребителя. Данная статья посвящена анализу влияния eWOM – эффектов на принятие решения о покупке туристического продукта и трансформацию бизнес – моделей компаний данного рынка в условиях изменившейся роли потребителя.*

***Ключевые слова:** эффекты социальных сетей, WOM – эффекты, eWOM – эффекты, вовлечение потребителя, совместное создание ценности, лояльность потребителя, инновации, бизнес – модель, рынок гостиничных и туристических услуг.*

Popova A.V.,

student

Financial University under the Government
of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: popovaav@yahoo.com

Scientific adviser:

Linder N. V.,

Candidate of Science (Economics), Professor

Financial University under the Government

of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: natalia_linder@mail.ru

THE IMPACT OF ELECTRONIC WORD-OF-MOUTH IN TOURISM ON HOTELS' BUSINESS MODELS TRANSFORMATION

***Abstract:** The topic of consumer engagement in co-creation is actively discussed in the world economic literature. One of the key performance indicators of such engagement are customer loyalty and word-of-mouth. Electronic word-of-mouth influence on business of hotel facilities, which are focused on customer's impression. This article is devoted to the analysis of the impact of electronic word-of-mouth factors on consumers' buying decision-making processes and hotels' business models transformations based on the changed consumer's role.*

***Keywords:** WOM – effects, eWOM – effects, consumer engagement, co-creation, customer loyalty, innovations, business model, tourism and hotel industry*

Роль потребителя в рыночном процессе чрезвычайно изменилась. Современные информационные технологии сделали его осведомленным, знающим и активным партнером по созданию уникального предложения. Инновации сегодня все больше становятся возможными за счет имплицитного знания производителя в отношении потребительского поведения, а также трансформации существующих бизнес-процессов в сторону выстраивания активного диалога с клиентами. Одним из факторов, обуславливающих своеобразный сдвиг в понимании инноваций, становятся коллективный разум потребителей и их взаимодействие в сети. Коллективный разум порождает такое явление как эффекты социальных сетей, или, в английской версии, eWOM (electronic word – of – mouth). Большое влияние эффекты социальных сетей имеют в сфере предоставления туристических и гостиничных

услуг, то есть в бизнесе, основанном на впечатлениях потребителей и их персональном опыте взаимодействия с компанией.

Процесс создания ценности в его традиционном понимании предполагает четкое разграничение ролей производителя и потребителя. Продукты и услуги создают ценность, которая с помощью рыночных механизмов перемещается от производителя к потребителю. В рамках процесса ССЦ, в основу которого легла сервисно – доминирующая логика маркетинга, постулируется необходимость создания ценности совместно с потребителем, а не встраивания ее в продукт компанией [4]. П. Чатот и его соавторы в работе по гостиничному менеджменту выделяют ряд ключевых факторов, которые отличают процесс совместного создания ценности от процесса совместного производства, акцентируя внимание на принципах каждого из них в отдельности [2] (табл.).

Процесс ССЦ неразрывно связан с понятием вовлечения потребителя во взаимодействие с производителем. Броди и др. рассматривают понятие вовлечения потребителя с точки зрения его участия в виртуальных сообществах. Хенинг-Тюррай и др. выделяют восемь факторов, которые побуждают потребителей к участию в онлайн-сообществах: (1) выброс негативных эмоций; (2) забота о других потребителях; (3) самосовершенствование; (4) поиск рекомендаций; (5) социальная поддержка; (6) экономические выгоды (например, желание сэкономить); (7) поддержка платформы; (8) желание помочь компании [3].

Современные информационные и коммуникационные технологии, получившие свое развитие с появлением Интернета, способствуют тесному взаимодействию клиентов с компанией и между собой. Коллективный разум потребителей и их взаимодействие в сети меняют традиционную, иерархически организованную модель коммуникации. Согласно опубликованному в 2015 году глобальному исследованию доверия к рекламе Nielsen, наиболее надежным источником рекламы товаров и услуг потребители признают прямые рекомендации друзей и знакомых (83%). Второе место занимает реклама на веб-сайтах компаний (70%). Третьим по влиятельности ресурсом выступают мнения и отзывы других покупателей, опубликованные онлайн (66%) [6].

Данное исследование отражает восприятие потребителем различных источников информации. Большую популярность в последнее время набрало такое явление, как eWOM или эффекты социальных сетей. С глобальным развитием информационных технологий и сети Интернет у пользователей появилось больше возможностей делиться опытом и оставлять свои отзывы о том или ином продукте или услуге. Исследователи называют девять элементов, которые определяют eWOM:

Сравнение процессов совместного производства и совместного создания ценности

	Совместное производство	ССЦ
1. Ценность	Экономическая ценность	Уникальный опыт
2. Роль потребителя	Воспринимается как ресурс	Воспринимается как партнер и источник информации
3.1. Участие потребителя	На заключительных этапах цепочки создания ценности	Повторяющиеся взаимодействия на всех этапах создания и потребления ценности
3.2. Ожидания потребителя	Подстраиваются под существующие предложения компании	Совместное с компанией создание продуктов и услуг
3.3. Ключевые акторы	Менеджеры и работники	Клиенты, менеджеры и работники
4. Фокус	Ориентация на компанию и производство	Ориентация на потребителя и опыт его участия
5. Инновации	Иницируются компанией	Иницируются в процессе взаимодействия с потребителем
6. Взаимодействие	Строится на прислушивании к мнению клиента	Строится на открытом диалоге с клиентом

- обмен мнениями происходит между покупателями; предметом обсуждений становится личный опыт пользования товаром/услугой;
- большая роль отводится так называемым «лидерам мнений», которые распространяют информацию о товаре/услуге и влияют на решение других пользователей о покупке;
- взаимодействие происходит с помощью различных платформ в сети Интернет;
- взаимодействие носит сетевой характер, т.е. предполагает наличие участников и определённых отношений, которые их связывают;
- информационный посыл направлен на многочисленную аудиторию;
- обмен информацией происходит вне временных и географических границ;
- отличительной характеристикой подобного взаимодействия является анонимность;

- возникает сложность определения достоверности источника;
- eWOM оказывает влияние на процесс принятия решения о покупке.

Ввиду того, что пользователи используют eWOM как один из ключевых источников информации в процессе принятия решения о покупке продукта или услуги, компании сталкиваются с необходимостью влиять на eWOM – эффекты и регулировать их воздействие. Эксперты выделяют три модели поведения компаний в отношении eWOMa:

1. Органическая модель. Компания выступает в качестве наблюдателя, осуществляет мониторинг онлайн – обсуждений и принимает их во внимание для дальнейшей разработки традиционной маркетинговой кампании.

2. Модель узкого воздействия. Компания осуществляет прямое взаимодействие с «лидерами мнений» и ранними покупателями и косвенно склоняет к покупке остальное большинство, которое ориентируется на отзывы первых.

3. Модель совместного сетевого взаимодействия. Компании заинтересованы в регулировании eWOM – эффектов. Они становятся частью сетевого сообщества, разрабатывают более персонализированные стратегии взаимодействия с потребителями и выстраивают с ними доверительные взаимоотношения.

Исследование TRIPADVISOR.COM, проведенное по итогам 2015 года, показало, что на рынке туристических и гостиничных услуг первыми по важности для развития своего бизнеса в будущем компании признают отзывы путешественников, оставленные онлайн (93%). Управление онлайн – репутацией стало главным инвестиционным приоритетом в 2016 году (59 %), опережая ремонт, маркетинг и рекламу, технологии и обучение персонала [7].

Согласно опросу потребителей, основным источником информации об отеле для путешественников являются отзывы, оставленные на туристических сайтах и порталах – 49,5%. Рекомендациям друзей и знакомых следуют 18,1% опрошенных, 15,2 % респондентов изучают информацию об отеле на его официальном сайте. Пользователи сегодня могут четко отследить, какой отель им нравится, причем не просто по предложению самого отеля, а по тому контенту, который генерируют его гости.

По результатам проведенного регрессионного анализа, в ходе которого исследовалось влияние факторов на количество бронирований московских гостиниц среднего сегмента на площадке Островок.

ру, факторами, имеющими наибольшее значение, были признаны общая оценка отеля гостями (станд. $\beta = 0,619$) и звездность (станд. $\beta = 0,232$).

Процесс управления eWOM – эффектами можно разделить на три группы действий: производить мониторинг, анализировать и реагировать, мотивировать и наращивать. Наиболее эффективным способом управления отзывами в Интернете является внедрение программных продуктов по мониторингу, сбору и анализу отзывов с различных источников. Внедрение таких технологических решений способствует улучшению качества сервиса, повышает лояльность клиентов и увеличивает продажи.

Эффективная бизнес – модель отеля сегодня должна строиться на стратегии увеличения количества бронирований через Интернет. Стратегия должна быть нацелена на то, чтобы увеличить долю прямых продаж и грамотно использовать ресурсы OTA, конвертируя трафик в покупателей. Аналитика показывает, что шестая часть пользователей, перед тем как забронировать номер, посещают вначале собственный сайт отеля. OTA выступает в этом случае как инструмент поиска, оценки и планирования поездки. Проблема заключается в том, что большинство российских отельеров не умеет удерживать на своем сайте пользователей и воздействовать на точку входа клиента никакими другими способами, кроме как краткосрочные программы лояльности. В данном ключе важно произвести впечатление на пользователя, чтобы не допустить его уход на стороннюю площадку. Для этого необходимо оптимизировать взб – сайт, располагать возможностями онлайн – бронирования, внедрить демонстрацию отзывов и подтвержденного рейтинга. Эффекты социальных сетей в гостиничном бизнесе существенно меняют модель коммуникации с гостем. Отели должны адаптировать свои мобильные решения к необходимости быстрого и прямого контакта гостя с отельером на всех этапах взаимодействия клиента с отелем в реальном времени.

Литература:

1. Brodie, R.J. Consumer engagement in a virtual brand community: An exploratory analysis [Text] / R.J. Brodie, L.D. Hollebeck, A. Ilic, B. Juric // *Journal of Business Research*. – 2011. – № 66(1). – P. 105–114
2. Chathoth, P. Co-production versus co-creation: A process based continuum in the hotel service context [Text] / P. Chathoth, L. Altinay, R.J. Harrington, F. Okumus, E.S.W. Chan // *International Journal of Hospitality Management*. – 2013. – № 32. – P. 11–20

3. Hennig-Thurau, T. Electronic word-of-mouth via consumer-opinion platforms: What motivates consumers to articulate themselves on the Internet? [Text] / T. Hennig-Thurau, K.P. Gwinner, G. Walsh, D.D. Gremler // *Journal of Interactive Marketing*. – 2004. – № 18 (1). – P. 38–52
4. Lusch, R.F. Service-dominant logic: reactions, reflections and refinements [Text] / R.F. Lusch, S.L. Vargo // *Journal of Marketing Theory*. – 2006. – № 6 (3). – P. 281–288
5. Корелина, А.С. Оценка влияния факторов на удовлетворенность клиентов качеством услуг организаций гостиничной индустрии [Текст] / А.С. Корелина // *Микроэкономика*. – 2015b. – № 6. – С. 64–71
6. Официальный сайт Nielsen [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nielsen.com>
7. Официальный сайт TRIPADVISOR.COM [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tripadvisor.com/>

Шарков З.М.,

студент
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: sharkov.zahar@mail.ru

Научный руководитель:
Филушина А.В.,
старший преподаватель
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: alla325@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ

Аннотация: В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы, посвященной исследованию современного механизма создания инфраструктурных объектов, необходимых для реализации инвестиционных проектов в моногородах

Ключевые слова: моногорода, инфраструктурный проект, диверсификация экономики, федеральная субсидия

Sharkov Z.M.,

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: sharkov.zahar@mail.ru

Scientific adviser:

Filushina A. V.,
senior professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: alla325@mail.ru

MODERN MECHANISM FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MONOTOWNS

Abstract: The article presents main results of research work devoted to the study of modern mechanism for creating the infrastructure facilities which are required for the implementation of investment projects in Monotowns

Keywords: monotowns, infrastructure projects, economic diversification, the federal budget subsidies

Процесс развития и становления современной российской экономики во многом связан с географическими и историческими особенностями нашей страны. Советское время с его директивным планом развития отраслей, в ряде случаев без учета территориального разделения труда и необходимости сбалансированного распределения ресурсной базы по всей территории страны, а также период Великой Отечественной войны, в ходе которой были эвакуированы производственные предприятия с запада в восточные регионы, послужили причиной возникновения моногородов.

Определяющая роль градообразующих предприятий в жизни монопрофильных муниципальных образований в период глобального финансово-экономического кризиса 2008-2010 годов и относительно недавнего валютного кризиса 2014-2015 годов стала причиной нарушения жизнедеятельности многих российских моногородов, повлекшего появление, главным образом, социальных и экономических проблем в данных регионах [1, стр. 9].

Модернизация российской экономики требует решения определённых задач, связанных с осуществлением государственной поддержки диверсификации экономики моногородов, повышением инвестиционной привлекательности регионов и формированием условий для их устойчивого развития [2, стр. 73].

Отсутствие современной развитой инфраструктуры, необходимой для функционирования бизнеса, повышает инвестиционные риски частных инвесторов, тем самым уменьшает объёмы инвестиций в экономику моногородов, что, в свою очередь, негативно влияет на создание в проблемных районах современных драйверов роста.

Сложность и комплексность реализации инфраструктурных проектов, необходимых для промышленных объектов, требуют применения эффективного механизма при решении инфраструктурного вопроса [4, стр. 65].

Задача развития инфраструктуры вышла на первый план в экономической политике России, поскольку уже к началу 2014 года стало очевидно, что для роста национальной экономики необходимы масштабные внутренние инвестиции, особенно такие, которые позволят снизить ее зависимость от добывающих отраслей. В том же году Президентом России Владимиром Путиным и Правительством Российской Федерации была поставлена стратегическая задача – обеспечить развитие российских моногородов в первую очередь через диверсификацию их экономики, создание новых рабочих мест и привлечение инвестиций [5].

Работа государства по данному направлению проводится в связи со сложным социально-экономическим положением (в том числе во взаимосвязи с проблемами функционирования градообразующих организаций) в моногородах. Чаще всего, устойчивому и сбалансированному развитию в таких районах препятствует отсутствие необходимой производственной инфраструктуры.

На сегодняшний день в Российской Федерации насчитывается 319 моногородов. Все они поделены на три категории в зависимости от их социально-экономического состояния. Монопрофильные муниципальные образования с наиболее сложным социально-экономическим положением относятся к первой категории, их количество составляет 100 образований, 149 моногородов относятся ко второй категории, что говорит об имеющихся у них рисках ухудшения социально-экономического положения. В последней категории представлены монопрофильные образования со стабильной социально-экономической ситуацией [6].

На основании программы развития «Комплекс мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности территорий монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» 9 октября 2014 года государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» была учреждена некоммерческая организация «Фонд развития моногородов» (далее Фонд, ФРМ) [5, 7].

Главной целью Фонда является содействие в развитии инфраструктуры и диверсификации экономики моногородов с целью стабилизации их социально-демографического и экономического статуса [8]. Фонд оказывает поддержку по мероприятиям, связанным со снятием инфраструктурных ограничений для целей реализации новых инвестиционных проектов, в моногородах, относящихся к первой или второй категории.

Инструментом достижения поставленной цели выступает субсидия из федерального бюджета, предоставляемая в установленных федеральным законом пределах бюджетных ассигнований [9]. Субсидия предоставляется в соответствии с соглашением между Министерством экономического развития РФ с одной стороны и Фондом с другой. Ввиду того, что предоставляемые средства носят целевой характер в заключенном соглашении, помимо размера субсидии и сроков ее предоставления, указываются значения целевых показателей эффективности использования полученных средств и условия предоставления Фондом отчетности о целевом использовании. Вместе с получением

бюджетных средств у Фонда возникает ответственность за исполнение плана развития, вплоть до возврата в доход федерального бюджета ранее полученных средства при установлении фактов нарушения условий, целей и порядка предоставления субсидии.

Денежные средства на счетах Фонда могут использоваться для финансирования расходов субъектов РФ на строительство или реконструкцию объектов инфраструктуры необходимой для реализации новых инвестиционных проектов; предоставления льготного займа для целей реализации новых инвестиционных проектов, не связанных с деятельностью градообразующих предприятий; обеспечения и формирования проектного офиса в целях взаимодействия с субъектами РФ, а также для обеспечения административно-хозяйственной деятельности самого Фонда.

Перечисление целевых денежных средств осуществляется на счет Фонда, открытый в кредитной организации с государственным участием, ГК Внешэкономбанк, кредитной организации, в которой ГК Внешэкономбанк является учредителем, либо Федеральном Казначействе [9]. Министерство экономического развития РФ, в свою очередь, при формировании прогноза кассовых выплат из федерального бюджета учитывает информацию об объемах и сроках предоставления субсидий; контроль за расходами, связанными с выделяемыми из бюджета средствами является совместной прерогативой Министерства экономического развития РФ и Федеральной службы финансово-бюджетного надзора.

После того, как денежные средства поступают на счет Фонда, их дальнейшее движение происходит в соответствии с внутренним порядком, утвержденным приказом НКО «Фонд развития моногородов».

Для участия в механизме софинансирования расходов на строительство или реконструкцию объектов инфраструктуры субъекту или муниципалитету РФ необходимо сформировать заявку по утвержденной Фондом форме.

Затем производится оценка представленной заявки. Данный процесс состоит из трех последовательных этапов: оценка соответствия заявки формальным требованиям, предварительный анализ и комплексная оценка. Одним из главных требований участия Фонда в софинансировании расходов мероприятий по созданию инфраструктуры в моногородах является предоставление подтверждения перспективной потребности новых инвестиционных проектов в использовании создаваемых объектов инфраструктуры.

Итогом проведения данного вида анализа является заключение о результатах комплексной оценки заявки, на основании которого Фонд принимает одно из следующих решений.

В случае принятия правлением Фонда положительного решения, такое решение выносится на одобрение наблюдательного совета Фонда.

В случае отказа в удовлетворении заявки в соответствии с определёнными основаниями субъект Российской Федерации имеет право повторно обратиться в Фонд при условии доработки заявки согласно предложениям Фонда.

Средства Фонда, направляемые на софинансирование расходов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в целях реализации мероприятий по строительству или реконструкции объектов инфраструктуры, перечисляются на безвозмездной основе на счета территориальных органов Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации, открытые на балансовом счете № 40101 «Доходы, распределяемые органами Федерального казначейства между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации» с последующим зачислением указанных средств в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Таким образом, механизм отбора заявок на создание инфраструктурных объектов в моногородах представляет собой сложный, комплексный характер, требующий вовлечения специалистов из разных областей.

Очевидно, что развитие производственной инфраструктуры тесно связано с ростом экономики в целом. Географические и исторические особенности нашей страны, а также глубина существующих проблем в непродуцированной сфере обуславливают необходимость разработки многовариантных форм реализации инфраструктурных проектов с использованием современных финансовых инструментов и различных механизмов.

Разработка и реализация эффективных решений в формате комплексных моделей финансирования инфраструктуры с использованием бюджетных и частных средств чрезвычайно востребованы не только на общероссийском, но и на региональных уровнях, где степень износа или неразвитость инфраструктуры существенно снижают качество жизни населения. В связи с этим, государство заинтересовано в повышении эффективности бюджетных расходов в различных отраслях экономики, привлечении частных инвестиций и рыночных компетенций.

Проведенное исследование современного механизма создания инфраструктурных объектов для инвестиционных проектов моногородов позволяет сделать вывод. Для обеспечения поступательного и сбалансированного развития моногорода была учреждена некоммерческая организация «Фонд развития моногородов», главной целью которой

является содействие в развитии инфраструктуры и диверсификации экономики моногородов с целью стабилизации их социально-демографического и экономического статуса.

На сегодняшний день в Российской Федерации более 30% моногородов имеют наиболее сложное социально-экономическое положение. Иными словами, более чем в одной трети моногородов уровень регистрируемой безработицы, в 2 и более раза превышающий средний по стране, при этом конъюнктура рынка и развитие отрасли градообразующей организации оцениваются как неблагоприятные, что не оставляет положительных перспектив стабилизации сложившейся ситуации, при имеющейся экономической модели местного народного хозяйства.

Принцип механизма отбора заявок на создание инфраструктурных объектов в моногородах представляет собой сложный и системный процесс, состоящий из нескольких последовательных этапов.

Кроме того, требование целевого использования средств государственного бюджета и установление ключевых показателей эффективности: количество создаваемых рабочих мест и объем привлеченных инвестиций, повышают эффективность проводимых мероприятий.

Многу были выдвинуты две гипотезы.

1) Создание инфраструктуры за счет средств Фонда может существенно повысить эффективность инвестиционного проекта.

2) Участие Фонда в инвестиционном проекте может улучшить финансовую модель.

В качестве объекта исследования был выбран комплексный инвестиционный проект «Строительство маслоэкстракционного завода».

В рамках инвестиционного проекта предусматривается строительство телефонной канализации и прокладки волоконно-оптического кабеля (ВОК). Стоимость реализации данного инфраструктурного объекта составляет 12,240 млн рублей. Однако данный объект попадает под мандат НКО «Фонда развития моногородов», т.е. данное мероприятие возможно реализовать, используя механизм софинансирования расходов субъекта Российской Федерации.

В таком случае, общий объем затрат частного инвестора будет уменьшен, что позволит повысить коммерческую реализацию инвестиционного проекта.

Финансовая модель инвестиционного проекта предполагает привлечение банковского кредита на сумму 1 млрд рублей на срок 6 лет под 13,5% годовых.

Денежные средства на счетах Фонда могут использоваться для предоставления льготного займа для реализации новых инвестицион-

ных проектов, не связанных с деятельностью градообразующих предприятий.

В этой связи, для улучшения финансовой модели проекта «Строительство маслоэкстракционного завода» предлагается использовать льготный заем в размере 1 млрд рублей на срок 8 лет по льготной ставке 5% годовых.

Результатом участия Фонда в реализации инвестиционного проекта в форме долгосрочного займа является увеличение дисконтированного денежного потока на 320 млн рублей по сравнению с финансовой моделью без участия Фонда. Более того, чистая приведенная стоимость рекомендованной финансовой модели на 678 млн рублей превышает аналогичный показатель финансовой модели при участии коммерческого банка.

Таким образом, выдвинутые гипотезы подтверждаются. Участие Фонда позволяет совершенствовать механизмы финансирования инвестиционных проектов и повысить эффективность взаимодействия государства, частного бизнеса и других контрагентов для обеспечения устойчивого социально-экономического развития моногородов.

Литература:

1. Ряховская А. Н. Роль государственных программ в развитии моногородов: Монография / А.Н. Ряховская, С.Е. Кован, О.Г. Крюкова; Под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 272 с.
2. Инновационные инструменты антикризисного регулирования / А.В. Филюшина // Управленческие науки, 2015. №4, С. 71-81
3. Филюшина А. В. Инновационные инструменты антикризисного регулирования // Управленческие науки. 2015. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-instr..> (дата обращения: 23.05.2017).
4. Дедяло А. И. Перспективы использования методов проектного финансирования для реализации инфраструктурных проектов // Стратегии бизнеса. 2016. №3 (23). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-ispolzov..> (дата обращения: 23.05.2017).
5. Официальный сайт НКО «Фонд развития моногородов» [Электронный ресурс: <http://www.frmmus.ru> (дата обращения: 07.05.2017)]
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.07.2014 № 1398-р «О перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)»
7. Комплекс мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации

Федерации (моногородов) [Электронный ресурс: <http://government.ru/media/files/vEyuWZLKJPK.pdf> (дата обращения: 10.05.2017)]

8. Устав некоммерческой организации «Фонд развития моногородов» // утв. Решением единственного учредителя от 09.10.2014 №1 [Электронный ресурс: <http://www.frmrus.ru/?p=479> (дата обращения: 10.05.2017)]
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 11.11. 2014 г. № 1186 «О предоставлении из федерального бюджета в 2014-2017 годах субсидии некоммерческой организации «Фонд развития моногородов»

Бочарова Ю. Н., Филюшина А.В.,

Финансовый Университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Россия
e-mail: yuliya.bocharova.1996@mail.ru
alla325@mail.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ, ЗОНА ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

***Аннотация:** В течение многих лет государством осуществлялись подходы к разработке стратегии территориального развития регионов Российской Федерации. Однако проблема неравенства экономического развития субъектов Российской Федерации остается нерешенной. Трансформация экономики депрессивных регионов возможна за счет разработки и внедрения новых организационно-управленческих механизмов.*

***Ключевые слова:** территории опережающего развития, особые экономические зоны, зоны территориального развития, стратегические инструменты регионального развития.*

Bocharova Yu.N., Filyushina A.V.

Financial University under the Government
of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: yuliya.bocharova.1996@mail.ru
alla325@mail.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF REGIONAL DEVELOPMENT MECHANISMS: SPECIAL ECONOMIC ZONES, TERRITORIAL DEVELOPMENT AREA AND TERRITORY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

***Abstract:** For many years, the state carried out approaches to developing a strategy for the territorial development of the regions of the Russian Federation. However, the problem of inequality in the economic development of the subjects of the Russian Federation remains unresolved. Transformation of the economy of depressed regions is possible due to the development and implementation of new organizational and management mechanisms.*

***Keywords:** territories of advanced development, special economic zones, territorial development zones, strategic instruments of regional development.*

Рассмотрим принципиальные различия трех основных механизмов регионального развития: особая экономическая зона (ОЭЗ), зона территориального развития (ЗТР) и территория опережающего развития (ТОР). Особая экономическая зона: первые ОЭЗ были созданы в Калининградской и Магаданской областях в 1996 году. 22 июля 2005 года был принят Федеральный закон №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». С этого момента распространение ОЭЗ принимает повсеместный и системный характер. Федеральным законом были закреплены следующие условия создания ОЭЗ:

- определен срок действия ОЭЗ – 49 лет;
- определена минимальная сумма капитальных вложений резидентов – 120 млн. руб.;
- определены 4 типа ОЭЗ: технико-внедренческие (ТВТ), портовые, туристско-рекреационные и промышленно-производственные (ППТ);
- введено ограничение на добычу полезных ископаемых, за исключением разработки природно-лечебных ресурсов; и производство подакцизных товаров [1, стр. 572].
- введены специальные налоговые, таможенные и административные льготы.

С момента принятия Федерального закона в России было создано 29 ОЭЗ [2, стр. 2]. При создании особых экономических зон были поставлены цели: привлечение прямых иностранных инвестиций и технологий, обеспечение новых рабочих мест с привлечением высококвалифицированных кадров, развитие производства для экспорта, минимизация издержек, касающихся таможенных пошлин, налоговых выплат и различных взносов, уменьшение административных барьеров [3, стр. 87].

На практике на территории особых экономических зон получил широкое распространение «серый» бизнес. Механизм показал свою неэффективность из-за недостаточного развития инфраструктуры. Анализ причин медленного развития большинства ОЭЗ позволяет выделить другие слабые звенья данного механизма: высокие административные барьеры, избыточная активность контролирующих органов на местном уровне. Проблемы стратегического развития ОЭЗ за счет крупных инновационных проектов были решены только в двух ОЭЗ: «Алабуга» и «Липецк».

Следующим этапом стратегического развития регионов в России стали зоны территориального развития. Понятие ЗТР было введено 3 декабря 2011 г. Федеральным законом «О зонах территориального развития в Российской Федерации» от 03.12.2011 N 392-ФЗ, где ЗТР опре-

деляется как часть территории Российской Федерации, где в целях ускоренного развития субъекта, создаются привлекательные условия для вовлечения инвесторов в экономическую сферу регионов России [4, стр. 2].

Резиденты ЗТР имеют право пользоваться мерами государственной поддержки, такими как:

- создание объектов инфраструктуры за счет средств государственного бюджета;
- резиденты получают право пользования государственными субсидиями на покрытие издержек, связанных с привлечением кредита;
- налоговые льготы.

Главное отличие ЗТР от ОЭЗ состоит в том, что они не имеют определенной специализации (за исключением, внесенных в зарегистрированный перечень), что значительно облегчает привлечение инвесторов по различным направлениям деятельности. Во-вторых, функции по управлению ЗТР возложены не на управляющую компанию, а на администрацию региона. Срок создания ЗТР – 12 лет. Более того, законодательно запрещено учреждение ОЭЗ и ЗТР в пределах одного муниципального образования одновременно. Однако, как показало время, ни одной зоны территориального развития так и не было создано.

Следующим этапом решения проблемы выравнивания диспропорций экономического развития регионов России стали территории опережающего социально-экономического развития. Инициатором применения этого механизма в 2015 году стало Правительство РФ.

Механизмы управления ТОРАми различны: на Дальнем Востоке создана АО «Корпорация развития Дальнего Востока», которая управляет развитием 16 ТОРов. В моногородах управление осуществляется муниципальными властями. Федеральные средства направлены на строительство инфраструктуры. Перечень льгот для резидентов существенно расширен [5, стр. 60].

Этот опыт новой промышленной политики был перенят у Китая, где впервые начал использоваться механизма обособления определенных территорий, которые в будущем могут стать точками экономического роста. Примером может послужить остров Тайвань и Хаань. Только после получения статуса особых территорий эти административные единицы смогли развить на своей территории промышленный сектор и активно развить ценнейшие агроклиматические ресурсы. Сегодня данные площадки впечатляют достигнутыми результатами: расширение товарооборота, использование рекреационных ресурсов, динамичное развитие аграрного и промышленного комплексов, реконструкция и строительство инфраструктурных объектов [4, стр. 88].

Законодательно для предприятий закреплены пониженные ставки налога на прибыль, которые в первые 5 лет составляют от 0% до 5%, а в течение следующих 5 лет не могут превышать 10%. Дополнительно в отношении резидентов, включенных в реестр, в течение 10 лет не будет взиматься налог на имущество, приобретенного с целью ведения экономической деятельности на территории опережающего развития. К тому же, в отношении налога на добычу полезных ископаемых (которая не запрещена в рамках ТОР) предусматривается использование понижающего коэффициента со значением от 0 до 1 также в течение 10 лет [6, стр. 738].

Помимо этого, предусматривается снижение ставки по взносам в фонд социального страхования РФ, Пенсионный фонд РФ и фонд обязательного медицинского страхования. На сегодняшний день эта ставка в нашей стране достигает 30%, этот факт является ограничивающим фактором для российских предприятий в отношении набора персонала. Для резидентов эта ставка снижена до 7,6% на срок до 10 лет с расчетом на то, что работодатель проявит заинтересованность в создании новых рабочих мест. А также предусмотрено применение механизма ускоренной амортизации с коэффициентом 2. В пределах ТОР созданы свободные таможенные зоны, в которых резиденты освобождаются от уплаты НДС, земельного налога и налога на имущество [7, стр. 13].

Таким образом, суммарная величина льгот для всего бизнеса, по мнению многих экспертов, составит порядка 40%, что делает ТОРы особенно привлекательной площадкой для ведения многих видов деятельности и для привлечения инвесторов. Значительно упрощена процедура подключения к энергоснабжению и получения разрешения на строительство.

Федеральным законом введено ограничение, на основании которого запрещено создание ТОРов на расстоянии менее 50 км от городов миллионников. Однако на сегодняшний момент во всем Дальневосточном Федеральном округе отсутствуют города миллионеры, что не вносит никаких трудностей в создании бизнес-площадок для льготного ведения бизнеса на Дальнем Востоке.

К тому же, для резидентов ТОРов введен специальный облегченный механизм привлечения квалифицированного персонала из-за рубежа. Порядок трудоустройства зарубежных кадров значительно упрощен по сравнению с условиями, установленными Федеральным законом от 25.07.2002 №115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ», а именно:

– для резидентов ТОР не требуется разрешение на привлечение иностранных работников;

– не применяется инструмент квотирования (ограничения) количества приглашенных иностранных граждан для осуществления трудовой деятельности. Без учета квот также производится выдача разрешений на работу зарубежного персонала;

– работы по оформлению на работу иностранных граждан производится через управляющую компанию;

– отменяются требования, установленные вышеуказанным Федеральным законом, в отношении минимального уровня вознаграждения, предусмотренного для высококвалифицированных специалистов.

Гарантии и компенсации, предусмотренные для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера, не будут уплачиваться в отношении лиц, работающих на резидентов ТОРов. Это касается и ежегодного предоставления дополнительного отпуска на оплачиваемой основе, и процентных надбавок к вознаграждению за стаж работы, а также иных компенсаций и премий.

При этом, с целью привлечения трудовых ресурсов Дальневосточные региональные власти реализуют программу «Дальневосточный гектар».

Преимуществом ТОР по сравнению с ОЭЗ является создание специальных условий под конкретного инвестора. В странах Азиатско-Тихоокеанского региона ТОРы уже показали свою перспективность. Здесь очень показателен пример в случае с Китаем. Компания Lenovo вышла на мировой рынок как раз из зоны Шэньчжень, которая создавалась как зона для производства ноутбуков.

Механизм создания ТОР предусматривает заключение соглашения между Правительством РФ и органами муниципального управления по инициативе последних. Наличие федерального статуса и предоставление особого права на осуществление экономической деятельности – признаки, являющиеся общими для вышеназванных понятий ТОР, ЗТР и ОЭЗ.

Право на осуществление предпринимательской деятельности на особые условия в рамках ТОСЭР по сути свидетельствует о принадлежности их к разновидности категории особая экономическая зона. В мировой практике представлено порядка 30 видов ОЭЗ. По сути ТОСЭР - это определенные территории регионов, на которых принцип льготного налогообложения, беспопынный таможенный механизм экспорта и импорта товаров (услуг). Создание подобных зон подразумевает под собой тесную интеграцию предприятий с внешним рынком и усиливает привлечение иностранных инвестиций. В перспективе в

пределах территорий образуются своего рода промышленные и инновационные центры развития.

Позитивным результатом эффективного функционирования ТОР на данный момент является достигнутое соглашение между Россией и Японией о создании российско-японского инвестиционного фонда. Такое соглашение было подписано 27 апреля 2017 года. Участниками фонда станут российский фонд прямых инвестиций РФПИ и японский банк международного сотрудничества JBIC. Капитал фонда будет составлять более 900 млн. долл. Российско-Китайский фонд агропромышленного развития на Дальнем Востоке (РКФАР), созданный в 2016 году, осуществляет финансирование 17-ти дальневосточных сельхозпредприятий.

Начал реализовываться самый крупномасштабный проект в рамках ТОР. «Газпром переработка Благовещенск» и ОАО «НИПИгазпереработка» (входит в группу СИБУР) в рамках партнерского проекта начали строительство газоперерабатывающего завода в Амурской области. Стоимость такого строительства, по мнению экспертов, оценивается в 800 млрд. рублей. Планируется, что это будет не только крупнейший ГПЗ в России, но и в мире. Его проектная мощность устанавливается на уровне 49 млрд куб. м в год.

Показателен пример ТОР «Приамурская», созданной постановлением Правительства Российской Федерации № 879 от 21 августа 2015 г. «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Приамурская».

Чистая приведенная стоимость ТОР «Приамурская» с учетом государственных инвестиций в объекты инфраструктуры составляет на 2028 г. 41 496 млн. руб. при ставке дисконтирования (WACC) 22,44%.

Первоочередная цель создания ТОРов, ОЭЗ и ЗТР – оживление экономики депрессивных регионов. Привлеченные внешних инвестиции делают возможным использование современной иностранной техники и технологий.

Следует заметить, что ТОР имеет целый спектр преимуществ перед ОЭЗ и ЗТР. ТОРы будут создаваться под интересы конкретного инвестора, а не подстраиваться под интересы Минэкономразвития. Другим преимуществом является создание объектов инфраструктуры на принципах ГЧП за счет средств федерального, регионального бюджетов и средств частных инвесторов.

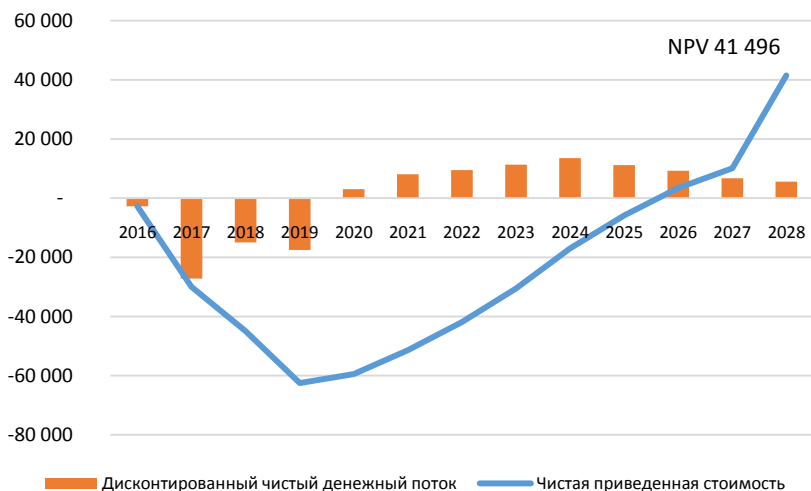


Рис. 1 – Финансовая эффективность ТОР «Приамурская», млн. руб.

Добавленная стоимость в ВРП Амурской области ТОР «Приамурская» за прогнозный период 2016-2028 гг. составит 805 052 млн. руб.



Рис. 2 – Макроэкономический эффект ТОР «Приамурская»

Потребность потенциальных проектов ТОР «Приамурская» в трудовых ресурсах к 2028 году составит около 2,5 тысячи человек.

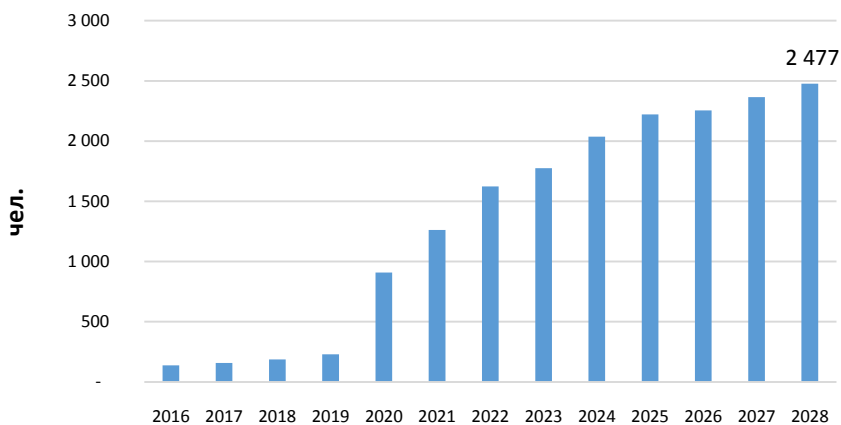


Рис. 3 – Потребность в трудовых ресурсах потенциальных проектов TOP «Приамурская»

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
2. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 N 116-ФЗ (последняя редакция).
3. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
4. Федеральный закон «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.12.2011 N 392-ФЗ (последняя редакция).
5. Филюшина А. В. Инновационные инструменты антикризисного регулирования // Управленческие науки. 2015. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-instrumenty-antikrizisnogo-regulirovaniya> (дата обращения: 20.04.2017).
6. Гершанок, Г.А. Кластерный подход при разработке стратегии устойчивого развития территорий. // Современные проблемы развития науки и образования. 2013. № 4.
7. Крамкова Т.В. Территориальное и стратегическое планирование: основные проблемы и тенденции развития законодательства. // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2013, № 4.

Орлова Л.С.,

Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия

Научный руководитель:

Курятников А.Б.,

доцент, к.т.н.

Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации,

г. Москва, Россия

e-mail: lida2694@mail.ru

ИНСТРУМЕНТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ РАЗРЫВОВ В РАСПРОСТРАНЕНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРИМЕРЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

***Аннотация:** К технологиям, переворачивающим устоявшееся течение бизнеса, можно отнести и облачные сервисы. Они позволяют компаниям экономить на затратах, становятся более гибкими, увеличивают их конкурентоспособность. В статье рассматривается степень распространения облачных технологий в России и в мире, прогнозируется период пропаста на российском рынке облачных технологий и разрабатываются инструменты его преодоления.*

***Ключевые слова:** облачные технологии, инновация, диффузия инновация, преодоление пропаста, распространение технологий, Мур.*

Orlova L.S.,

Financial university under the government
of the Russian Federation,
Moscow, Russia

Scientific adviser:

Kuryatnikov A.B.,

assistant professor, Candidate of Engineering Sciences
Financial university under the government
of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: lida2694@mail.ru

INSTRUMENTS TO CROSS THE CHASM IN EXPANSION OF INFORMATION TECHNOLOGIES USING THE EXAMPLE OF CLOUD COMPUTING

***Abstract:** Cloud computing can be designated to the technologies that have altered the conventional business. They let companies cut costs, be more agile, increase their competitiveness. This article will examine the rate of expansion of cloud technologies in Russia and worldwide, forecast the time of the chasm on Russian market of cloud technologies and develop the instruments to cross the chasm.*

***Keywords:** cloud technologies, innovation, diffusion of innovation, crossing the chasm, expansion of technologies, Moore.*

Цель работы – определить основные теории распространения технологий, проанализировать развитие и выявить перспективы развития облачных технологий в РФ. Для достижения данной цели мною были выдвинуты следующие гипотезы:

- Специфика российского рынка информационных услуг влияет на скорость их внедрения;
- Российскому рынку облачных технологий предстоит пережить «разрыв», период низкого темпа роста;

Решение данной проблемы было предложено Джеффри Муром, автором книги «Преодоление пропасти». В ней он сформулировал феномен пропасти – разрыв в принятии продукта между смежными психографическими группами.

Самым сложным этапом в жизненном цикле нового продукта является переход от сегмента новаторов к сегменту раннего большинства. Это связано с тем, что из-за больших различий между этими психографическими группами новаторы не могут служить достаточным ис-

точником авторитетных мнений для раннего большинства при принятии решения о покупке.

У исследователей данного научного направления принято использовать определение Национального института стандартов и технологий США (NIST – National Institute of Standard and Technology USA). «Облачные вычисления – это модель предоставления повсеместного и удобного сетевого доступа к общему пулу конфигурируемых вычислительных ресурсов (например, сетей, серверов, систем хранения, приложений и сервисов), которые могут быть быстро предоставлены и освобождены с минимальными усилиями по управлению и необходимостью взаимодействия с провайдером услуг».

Необходимо выделить основные характеристики облачных технологий:

- 1) Самообслуживание.
- 2) Свободный сетевой доступ.
- 3) Пул ресурсов.
- 4) Быстрая эластичность.
- 5) Измеримый сервис.

В зависимости от потребностей пользователей существует несколько моделей их обслуживания со стороны поставщика облачных вычислительных услуг:

- Infrastructure-as-a-service (IaaS), инфраструктура как услуга;
- Platform-as-a-service (PaaS), платформа как услуга;
- Software-as-a-service (SaaS), программное обеспечение как услуга;

Для дальнейшего исследования облачных технологий необходимо также дать определения трём видам облаков:

1. Частное облако – облачная инфраструктура, к пользованию которой имеет доступ только одна организация.
2. Публичное облако - облачная инфраструктура, подготовленная для открытого использования широкой публикой.
3. Гибридное облако – синтез частного и публичного облака.

Для построения прогноза первоначально необходимо рассмотреть состояние рынка облачных услуг в России и мире. На рисунке 1 показан объём рынка облачных услуг в мире по оценке исследовательской компании Gartner. По их оценке, в 2016 году суммарные затраты потребителей и компаний на публичные облака составили \$209,2 млрд против \$175 млрд в 2015-м. Это на 16,5% больше, чем в 2015 году. Для сравнения, мировой рынок ИТ в целом в 2016 г. должен вырасти всего на 0,6%. В дальнейшем, рост будет только усиливаться (рис. 1).

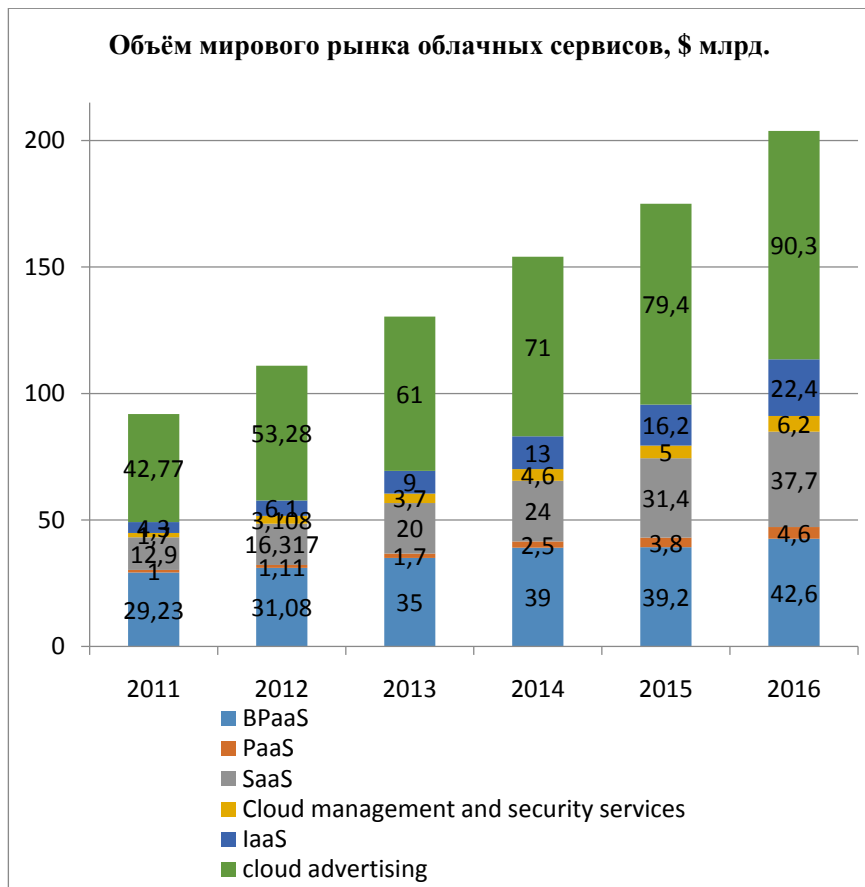


Рис. 1 – Объём мирового рынка облачных сервисов

Что касается России, то тут темпы роста рынка облаков составляют, по разным оценкам, от 20% до 35% в год в рублевом исчислении. Структура облачных продаж в России отличается от общемировой картины: доля IaaS в облачном «пироге» не сильно отличается от SaaS. Причина заключается в неразвитости малого бизнеса, который является основным потребителем «ПО в качестве услуги» (рис. 2).

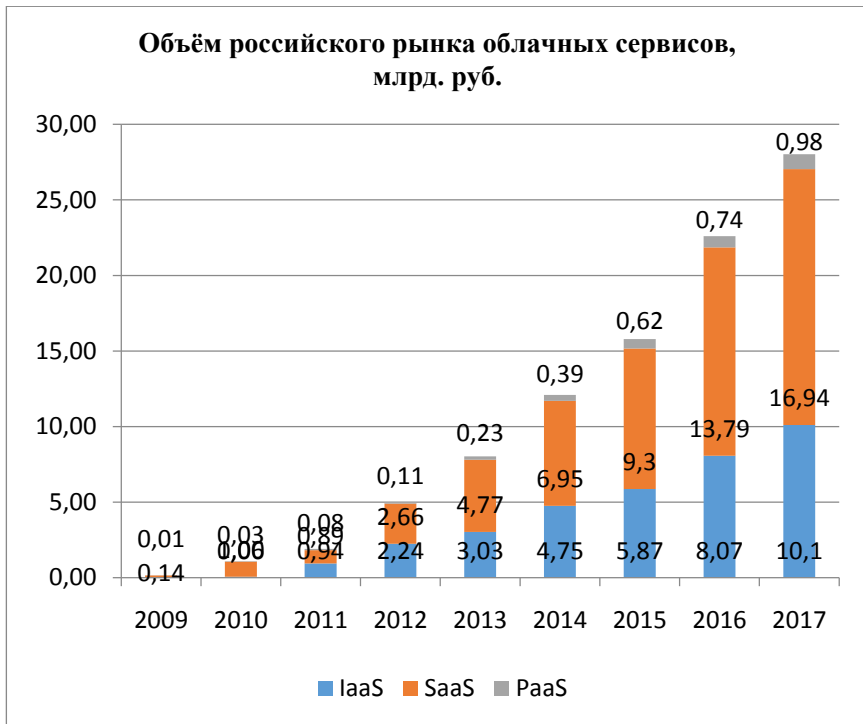


Рис. 2 – Объём российского рынка облачных сервисов

Было опрошено 75 экспертов: 48% из них относятся к сотрудникам компаний-разработчиков, 29% - к компаниям-системным интеграторам, 23% работают в компаниях, внедрявших облачные технологии.

Были выявлены следующие тренды и тенденции рынка:

- 1) Фактическая динамика перехода в облака ниже, чем виделось несколько лет назад
- 2) Повышается осведомленности руководителей ИТ и финансовых руководителей о возможностях облачных ИТ-сервисов
- 3) Недоверие клиентов к данному продукту
- 4) Заказчики хотят получать законченные решения от провайдеров

В исследовании были выявлены ряд преимуществ облачных технологий:

1. Доступность.
2. Экономичность.
3. Гибкость.
4. Упрощение обучения пользователей.

Однако стоит рассмотреть и недостатки облачных технологий, которые представлены следующими характеристиками:

1. Зависимость от Интернета.
2. Конфиденциальность информации.
3. Отсутствие гарантированного уничтожения собственных данных.
4. Отсутствие законодательной урегулированности вопросов, связанных с местом хранения информации.
5. Наличие собственной инфраструктуры.

К специфике российского рынка облачных технологий относятся:

1. Нераспространённость SaaS. Инструменты для компаний SMB-сегмента появились позже. Для его основных представителей – малых предприятий – актуальны продукты, помогающие решить одну-две бизнес-задачи. Это создает благоприятную почву для развития SaaS-сервисов.

2. Недоверие к облакам банков и других финансовых учреждений. Банковский сектор всегда был одним из самых консервативных во всем, что касается передачи сторонним компаниям каких-либо внутренних данных и аутсорсинга бизнес-процессов.

3. Сложная экономическая ситуация в России. С одной стороны, экономическая ситуация вынуждает бизнес сокращать ИТ-бюджеты. С другой стороны, его стремление минимизировать расходы повышает востребованность ИТ-аутсорсинга, в частности публичных облаков.

4. Серьезной проблемой для развития местного облачного рынка является нехватка профессиональных ИТ-компаний в этой сфере и недостаток квалифицированных специалистов.

5. Важную роль в развитии облачного направления может сыграть государственный сектор, в том числе сфера государственного управления. Говоря об этом, эксперты отмечают, что ниша государственных облаков пока никем полноценно не занята.

Исходя из результатов опроса, можно сделать выводы, что в России в ближайшие три года у облачных услуг большие перспективы и с поддержкой государства объём рынка будет расти примерно на 24% в год.

В последующие годы с 2021 по 2024 годы согласно моему прогнозу наступит «разрыв», и объём рынка будет увеличиваться, но с минимальным темпом роста (рис. 3).

Прогнозные значения объёма рынка облачных услуг 2011-2027, млрд. руб.

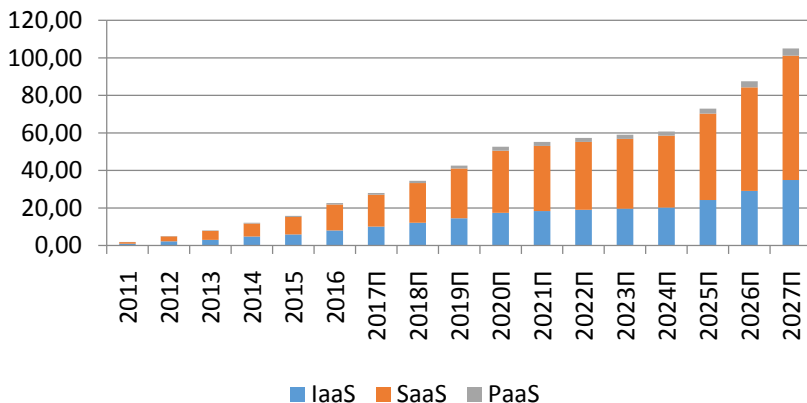


Рис. 3 – Прогнозные значения объёма рынка облачных услуг

Факторы, способствующие росту российского рынка облачных технологий в ближайшее время, можно классифицировать следующим образом:

1) Технологические:

- тенденция увеличения и усложнения объемов информации;
- развитие интеллектуальных решений нового поколения, таких как системы машинного обучения, предсказательная аналитика, Big Data;

- совершенствование облачных решений для бизнеса;

2) Экономические:

- растущая конкуренция современного бизнеса;
- сокращение ИТ-бюджета в связи с кризисом;
- рост доллара и евро способствует переключению внимания компаний с иностранного хостинга на российский;

3) Правовые:

- закон о хранении персональных данных российских пользователей на территории России;

- требование импортозамещения западных продуктов;

4) Маркетинговые:

- увеличение осведомлённости руководителей компаний о преимуществах использования облачных сервисов;

- преодоление проблемы доверия к облакам, касающейся безопасности конфиденциальной информации;

- внедрение облачных услуг с целью передачи социального сигнала обществу. Его можно классифицировать больше как вертикальный сигнал, определяющий статус компании, как современной, мобильной компании с гибкой структурой бизнеса;

Факторами, которые также повлияют на отсутствие роста на рынке облачных услуг, являются:

1. Правовые.

- текущее законодательство. Некоторые требования «Закона о персональных данных» осложняют развитие облачных технологий в России в целом и проникновение европейских компаний на наш рынок в частности;

- отсутствие современных правовых документов, урегулирующих отношения между провайдером и клиентом;

- отсутствие правоприменительной практики уже существующей нормативной базы;

2. Социоэкономические.

- нежелание ИТ-директоров потерять бразды правления.
- медленную адаптацию ценовой политики крупных производителей ПО под облачную модель;

- недостаток квалифицированных специалистов;

3. Технологические.

- наличие у компаний собственной ИТ-инфраструктуры. совместимость с текущей ИТ-инфраструктурой;

- безопасность данных.

4. Маркетинговые.

- многие игроки рынка оказываются неосведомленными о своих правах и обязанностях, связанных с изменением текущего законодательства;

В исследовании были выработаны следующие рекомендации для провайдеров облачных услуг для подготовки к низким темпам роста рынка:

1) Специализация на одном направлении развития/отрасли. Компаниям-провайдерам при разработке продукции необходимо сосредоточиться на чём-то одном. Это могут быть продукты для компаний одной отрасли и тогда в этой отрасли будет принято использовать именно этот продукт и распространение инновации быстро перейдёт от стадии новаторов к стадии раннего большинства.

2) Разрабатывать законченные решения «под ключ». В ходе исследования была выявлена следующая тенденция: Клиенты с развитыми ИТ-службами интересуются более сложными решениями – построением резервируемых облачных ЦОДов, активным использованием виртуальных сетевых функций в облаке, аутсорсингом поддержки части ИТ-систем. Это требует от провайдеров широкого спектра решений и серьезных технологических компетенций.

3) Заключение новых партнёрств/консолидаций бизнеса с тем, чтобы удовлетворить растущий спрос при удержании требуемого уровня качества.

4) Активно развивать SaaS-продукты, так как в ближайшие годы резко повысится на них спрос от компаний малого бизнеса за счёт увеличения его осведомлённости.

5) Увеличить осведомлённость рынка о гибридных облаках. Эта модель облачных услуг использует преимущества как частных, так и публичных облаков. Помогает компании перейти на облачные технологии, не опасаясь за безопасность данных.

6) Наладить диалог с финансовыми директорами. Предлагать приобретать облачные услуги именно тем представителям компании, которые отвечают за распределение бюджета, а не ИТ-специалистам, которым невыгодно их внедрять, так как эти услуги ведут к сокращению ИТ-отдела.

7) Способствовать увеличению квалифицированных кадров. Проводить мастер-классы и тренинги для студентов-программистов, развивать в компании курсы повышения квалификации, в т.ч. за границей и т.д.

Литература:

1. Преодоление пропасти. Как вывести технологический продукт на новый рынок. / Дж. Мур – М.:Манн, Иванов и Фербер. – 2006.
2. Cloud computing as an innovation: Perception, attitude and adoption. / A. Lin, N. Chen – International Journal of information management. – 2012
3. Rogers E.M. Diffusion of innovations (4th ed.). New York: The Free Press, 1995.
4. Виноградова А.А., Кипнис Е.А. Облачные технологии: преимущества и недостатки [Текст]/ Виноградова А.А., Кипнис Е.А. // Научная жизнь. – 2015. - №5 – С.46-54.
5. Хасанов А., Трачук А.. Эволюция теорий вывода на рынок новых продуктов [Текст]/ Хасанов А., Трачук А. // Электронный научно-экономический журнал «Стратегии бизнеса». – 2016. - №1(21). – С.24-28.
6. http://marketing.rbc.ru/reviews/it-business/chapter_6_2.shtml (23.05.2017)
7. http://www.cnews.ru/reviews/oblachnye_servisy_2016/articles/rossijskie_oblaka_ekonomicheskaya_tselesoobraznost_pobedila/ (23.05.2017)
8. https://blogs.oracle.com/russia/entry/cloud_research_cfo (23.05.2017)

Степуро Я.Р.,

магистрант
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: stepuro.yan@gmail.com

Научный руководитель:

Линдер Н.В.,
к.э.н., проф.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: natalia_linder@mail.ru

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОРИДОРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УСКОРЕНИЯ ДИФфуЗИИ ИННОВАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЛАТЁЖНЫХ КАРТ

***Аннотация:** Инструменты, способствующие распространению технологий, является актуальной темой для обсуждения как в мировой, так и российской литературе, поскольку имеет не только научное, но и широкое практическое применение. В данной статье рассматривается такой инструмент, как технологический коридор и его влияние на развитие технологии платёжных карт.*

***Ключевые слова:** технологический коридор, диффузия инноваций, распространение технологий, имитационное моделирование, модель Басса, платежные системы, национальная система платежных карт.*

Stepuro Y.R.,

student
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: stepuro.yan@gmail.com

Scientific adviser:

Linder N.V.,

Candidate of Science (Economics), Professor
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: natalia_linder@mail.ru

TECHNOLOGY CORRIDORS AS AN INSTRUMENT FOR INNOVATION DIFFUSION ACCELERATION USING PAYMENT CARDS AS AN EXAMPLE

***Abstract:** Instruments that promote the diffusion of technologies are an actual topic for discussion in both the world and Russian literature, since it has not only scientific but also wide practical application. This article considers such a tool as a technology corridor and its impact on the development of payment card technology.*

***Keywords:** technology corridor, diffusion of innovation, technology spread, simulation modeling, Bass model, payment systems, national payment card system.*

В современном мире инновационные процессы на предприятии являются залогом успеха её успешной деятельности. Многократное ускорение развития технологий существенно укорачивает её жизненный цикл, заставляя компании непрерывно совершенствоваться, создавать новые продукты и модифицировать старые. Исходя из этого, была идентифицирована потребность в ускорении процесса диффузии инноваций, в целях получения максимального эффекта прежде, чем инновационный продукт или технология устареет.

На сегодняшний день Российская Федерация существует под влиянием санкций со стороны внешнего мира, которые оказывают определённое влияние на процессы внутри страны. Одним из результатов введения санкций и их последствий стало создание национальной системы платёжных карт «МИР», которой предстоит серьёзная борьба на рынке платёжных систем, поскольку в данной сфере уже давно суще-

ствуют признанные мировые лидеры, которые занимают значительную часть локального рынка. Вследствие этого, для успешного внедрения новой технологии на рынок необходимо использование нетрадиционных инструментов продвижения на рынке. Одним из инструментов ускорения диффузии инноваций является использование технологических коридоров, как механизма, который обеспечивает продвижение передовых знаний к рынку.

Рынок платежных систем. На сегодняшний день на российском рынке платёжных систем наибольшую долю занимают 2 международных компании: Visa и Master Card. Более 90% выпущенных в России карт приходится на продукты этих двух международных платежных систем. На Master Card приходится 49,4% всех выпущенных в России карт, на Visa - 44,7%, говорится в годовом отчете Национальной системы платежных карт (НСПК) за 2015 г. Общее же число эмитированных карт по данным Центрального банка России составило 234,11 млн. платежных карт (годовой рост составил 6,44% в сравнении с показателем на 01.07.2014 г. – 219,945 млн. карт).

Национальная платежная система (НПС) – это совокупность операторов по переводу денежных средств в Российской Федерации. Она представляет собой объединение национальных банков, эмитирующих карты под логотипом данной системы. В июне 2011 года был подписан Федеральный закон №161 «О НПС», который устанавливает правовые и организационные основы национальной платежной системы, регулирует порядок оказания платежных услуг, в том числе осуществления перевода денежных средств, использования электронных средств платежа, деятельность субъектов национальной платежной системы, а также определяет требования к организации и функционированию платежных систем, порядок осуществления надзора и наблюдения в национальной платежной системе.

Национальная система платежных карт «Мир» (НСПК «МИР») – российская национальная платёжная система, созданная 23 июля 2014 года. Причиной создания собственной системы платежей в России является введение санкций со стороны США, которое привело к приостановке обслуживания карт системами Visa и MasterCard на целую неделю в марте 2014 года. Целью данной системы является создание доступных, удобных и выгодных платежных сервисов для жителей России, поддерживая суверенитет страны и формируя стандарты индустрии. НПСК ставит перед собой 2 ключевые задачи:

1. Создание операционно-клирингового центра по обработке внутрисекторных операций по картам международных платежных систем

2. Выпуск и продвижение национальной платежной карты «Мир»

Именно собственная платежная карта «Мир» сможет гарантировать развитие национальных платежных сервисов и даст возможность гражданам Российской Федерации получать услуги по картам на территории нашей страны вне зависимости от внешних факторов, тем самым предотвратив инцидент 2014 года.

Технологические коридоры. Для оценки влияния технологического коридора на процесс распространения НСПК определим понятие технологического коридора и выберем, какой технологический коридор можно применить для выбранной технологии.

На сегодняшний день не существует единого понятия «технологический коридор». В данной статье выделяются 3 подхода к пониманию технологических коридоров: европейский, американский и российский.

Согласно европейскому подходу, технологические коридоры понимаются как трансфер результатов НИОКР в новые технологические стандарты и последующее использование рынком результатов этой стандартизации. Данные стандарты являются посредником между валидацией и освоением новых технологий и доступом к рынку, и поддерживают инноваторов как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

В американском подходе технологические коридоры понимаются как область, направленная на исследования, развитие, продвижение и продажу технологий. Данные коридоры позволяют взаимодействовать, кооперироваться различным компаниям, достигая синергетического эффекта от совместной работы. Одной из особенностей является деление коридоров по региональному принципу.

В Российской Федерации собственное понимание понятия «технологический коридор». России технологические коридоры понимаются как инструмент повышения качества технологических решений на отечественном рынке, вытеснения устаревших технологий, стимулирования НИОКР на предприятиях для производства конкурентоспособной продукции. Особенностью российского подхода является то, что при реализации данного инструмента подразумевается государственная инициатива через установку обязательных требований и ограничений, предъявляемых к техническим параметрам применяемых технологий, потребительской продукции и услуг.

Такой государственной инициативной можно считать и Федеральный закон №161 «О НПС». Согласно статье 30.5 Федерального закона от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О национальной платежной

системе», кредитные организации, признанные значимыми на рынке платежных услуг обязаны обеспечить выпуск и приём национальной платежной карты «МИР» во всех своих банкоматах и терминалах (включая розтерминалы в торгово-сервисных предприятиях). Данный пункт будет рассматриваться в статье в качестве технологического коридора, который будет оказывать влияние на распространение технологии.

Оценка влияния технологического коридора. В данной статье для определения влияния технологического коридора на распространение технологии будет использоваться методология имитационного моделирования на основе модели диффузии инновации Ф. Басса. Теория Басса подразумевает, что на распространение технологии влияет 2 фактора: эффект рекламы и эффект межличностной коммуникации, которые выражаются через коэффициенты инновации и имитации соответственно. Определение данных коэффициентов для моделирования распространения технологии платежных карт «МИР» производится на основе данных о распространении аналогичной технологии международных платежных систем, которая уже накопила достаточную статистику на рынке Российской Федерации. Для вычисления вышеуказанных коэффициентов будет использован метод наименьших квадратов МНК на основе таблицы 1 «Российский рынок платежных карт».

Таблица 1

«Российский рынок платежных карт»

Год	Эмиссия (млн. ед.)	Объем операция (млрд. руб.)
2008	118,101	8 767,8
2009	119,789	9 471,3
2010	131,920	12 094,1
2011	154,002	16 058,4
2012	185,054	21 283,8
2013	211,374	25 922,8
2014	224,244	30 278,1
2015	240,145	33 222,2
2016	250,957	38 046,3

При помощи регрессионного анализа, определяются параметры инновации (p) и имитации (q):

$$p = 0,0077 \quad q = 0,1043$$

Для оценки влияния технологического коридора необходимо скорректировать параметры p и q в соответствие с тем эффектом, который он произведёт на эффект рекламы и межличностные коммуника-

ции. Для этого был проведён опрос, целью которого было определить отношение пользователей к национальной системе платёжных карт «МИР», а также, какое влияние окажет технологический коридор на поведение инноваторов (эффект рекламы) и имитаторов (эффект межличностных коммуникаций). Результаты опроса показали, что общество в целом скептически настроено к перспективе приобретения нового отечественного продукта. Некоторая часть опрошенных – 23,1% - рассматривает возможность приобретения продукта в будущем, когда карта покажет себя на рынке. Приобретать карту сразу не собирается никто. Однако если принять во внимание технологический коридор, который подразумевает обязательное обслуживание карты «МИР» во всех терминалах страны, картина существенно меняется. В первую очередь необходимо отметить появление большого количества инноваторов, которые выразили желание приобрести карту «МИР». Их доля составила 61%. Так же увеличилась на 7,7% доля аудитории, которая рассматривает перспективу приобретения продукта в будущем. Приняв во внимание результаты проведённого исследования, можно скорректировать коэффициенты инновации и имитации:

$$p = 0,01245$$

$$q = 0,1367$$

На основании полученных данных при помощи программного продукта Any Logic построена имитационная модель распространения технологии, которая изображена на рис. 1.

На основании полученных параметров было построено 2 модели. Первая модель была построена без влияния технологического коридора. Параметры модели:

$$\text{AdEffectiveness } (p) = 0,0077$$

$$\text{AdoptionFraction } (q) = 0,1043$$

$$\text{TotalPopulation } (M) = 349\ 956 \text{ тыс.}$$

$$\text{Adopters} = 61\ 274$$

Вторая модель была построена с использованием параметров, учитывающих влияние технологического коридора:

$$\text{AdEffectiveness } (p) = 0,01245$$

$$\text{AdoptionFraction } (q) = 0,1367$$

$$\text{TotalPopulation } (M) = 349\ 956 \text{ тыс.}$$

$$\text{Adopters} = 61\ 274$$

Результаты имитации представлены на рис.2. Сводный график распространения инновации. На графике видно, что технологический коридор, усиливший эффекты влияния рекламы (коэффициент инновации) и межличностных коммуникаций (коэффициент имитации), при-

вёл к существенному ускорению распространения технологии Национальной системы платежных карт «МИР» и приблизил наступление пика продаж на 28,57% по сравнению с результатами, полученными без влияния технологического коридора. Более того, увеличился и количественный показатель пика продаж на 23,53%.

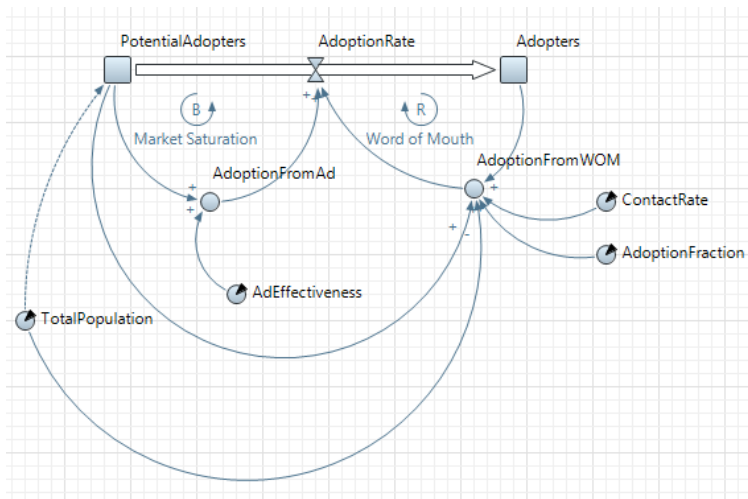


Рис. 1 – Диффузная модель распространения Басса

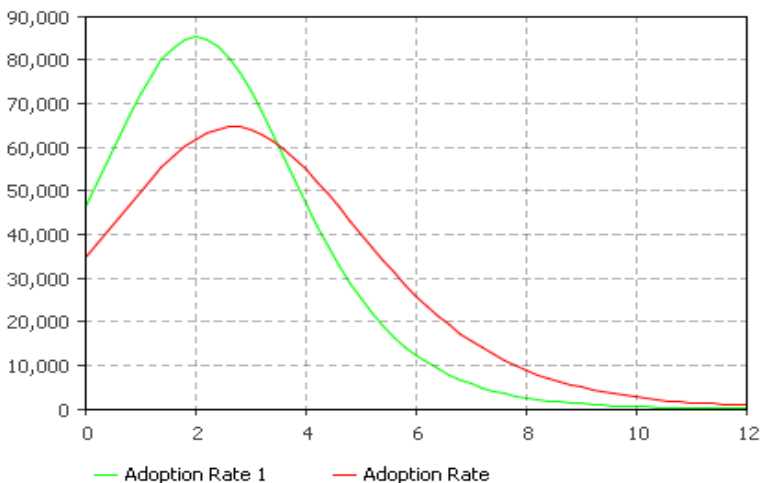


Рис. 2 – Сводный график распространения инновации

Выводы. В современном мире компании ищут новые способы продвижения своих технологий по рынку и максимального охвата наибольшей аудитории для завоевания большей доли рынка прежде, чем их продукт будет скопирован конкурентами или заменён другим. В данной статье был рассмотрен один из инструментов – технологический коридор на примере распространения национальной платежной карты «МИР». Исследование показало, что сам продукт не является чем-то востребованным среди потребителей, поскольку не может предложить чего-либо кардинально нового по сравнению с ведущими конкурентами, которые контролируют подавляющую часть рынка – более 90%. В виду особого подхода к технологическим коридорам в России, был выбран коридор, появившийся вследствие введения закона 161-ФЗ «О НПС», который обязует банки обслуживать карту «МИР» во всех pos-терминалах под их управлением. Данный технологический коридор изменил восприятие целевой аудитории, существенно увеличив количество инноваторов – людей, которые первыми приобретают продукт под влиянием рекламы, и несколько увеличив количество имитаторов – людей, которые приобретают продукт благодаря эффекту межличностной коммуникации. Для количественной оценки влияния технологического коридора была построена имитационная модель при помощи компьютерной программы Any Logic. Результаты моделирования показали, что влияние технологического коридора ускорило распространения инновации почти на 30%, а также увеличило максимальный объём продаж на 23,5%. Таким образом, использование технологических коридоров оказало существенное влияние на распространение инновации и показало себя действенным инструментом для использования на рынке.

Литература:

1. «О национальной платежной системе» [Электронный ресурс]: федер. закон от 27.06.2000 № 161-ФЗ, – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (Дата обращения: 29.05.2017)
2. Чуркин, В. И. Прогноз продаж инновационных товаров с учётом макроэкономических факторов (на примере малых ветрогенераторов) / В. И. Чуркин // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2013. – № 1. – С. 104—112.
3. Bass, Frank M. A new product growth model for consumer durables. / 3) Bass, Frank M. // Management Science. – 1969. – Vol.16, № 5. – pp. 215—227.
4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 29.05.2017)]
5. Официальный сайт Национальной Системы Платёжных Карт [Электронный ресурс: <http://www.nspk.ru/> (дата обращения 29.05.2017)]

Данилин Н.Н.,

магистрант
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: nicky.black47@gmail.com

Научный руководитель:

Линдер Н.В.,
к.э.н., проф.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: natalia_linder@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ КОНКУРЕНТНОЙ РАЗВЕДКИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

***Аннотация:** модель диффузии инноваций позволяет по-новому взглянуть на процесс внедрения и дальнейшего продвижения на рынке инновационных продуктов организации. Тем не менее, она имеет ряд ограничений и слабых сторон, нивелировать которые предлагается с помощью современных инструментов планирования – форсайта и конкурентной разведки. На примере FMCG сектора планируется рассмотреть, какие аналитические инструменты используются.*

***Ключевые слова:** диффузия инноваций, конкурентная разведка, инновации, форсайт.*

Danilin N.N.,

student

Financial University under the Government
of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: nicky.black47@gmail.com

Scientific adviser:

Linder N.V.,

Candidate of Science (Economics), Professor

Financial University under the Government
of the Russian Federation

Moscow, Russia

e-mail: natalia_linder@mail.ru

COMPETITIVE INTELLIGENCE AS AN INSTRUMENT OF ENHANCING INNOVATIVE PROCESSES IN A COMPANY

***Abstract:** The theory of innovations diffusion helps to understand innovative product launching and development process. However, it has several limits which may be overcome by competitive intelligence and foresight methods. FMCG market is chosen to review which analytical tools are implemented.*

***Keywords:** diffusion of innovations, competitive intelligence, foresight, innovations*

Теории диффузии инноваций критикуют по ряду параметров:

- Существующие теории воспринимают потребителя как рациональное существо, не учитывая тот факт, что возможен сценарий отторжения инновации даже в случае ее полного понимания;
- Отсутствие допущения о том, что потребители могут использовать инновацию для поддержания старой технологии, например, виниловые проигрыватели и любительское радио;
- Фокусирование внимания на персональном уровне принятия решения, недостаточный учет мезо и макро-уровней;
- Преуменьшение роли средств массовой информации на стадиях распространения инновации.

Организация может оказать влияние на последние два ограничения, применяя методы конкурентной разведки в инновационной деятельности. Действительно, средства массовой информации оказывают влияние на потребителя на всех стадиях процесса принятия инновации, если учитывать тот факт, что бизнес активно внедряется в такие сферы, как управление отзывами о продукции и привлечение интернет знаме-

нитостей для создания правильного образа у потенциальной аудитории, не только на стадии узнавания.

Также исследователи выделяют ряд барьеров, которые могут сорвать внедрение инновации: внутриорганизационные барьеры, нормативные со стороны органов власти и структурные (недостаточная развитость инфраструктуры). Критичное влияние данных переменных возможно уменьшить с помощью хорошо организованной системы конкурентной разведки.

Более того, теория диффузия инноваций не учитывает угрозу параллельной разработки схожего продукта конкурирующей организацией, которая может свести на нет усилия по продвижению нового продукта. Исследователи разграничивают инновационный процесс на стадию разработки инновации и ее продвижения, делая акцент во второй стадии на маркетинговых коммуникациях. Маркетинговые коммуникации зачастую реализуются посредством открытых источников информации, с которыми в свою очередь связана система конкурентной разведки, позволяя вовремя выявить угрозы разрабатываемой в компании инновации.

Рассмотрим, какие инструменты используют компании FMCG сектора в данном направлении.

FMCG сектор – потребительские товары повседневного спроса – олигополистический рынок, который отличается высокой степенью возможности копировать инновационные характеристики продуктов-конкурентов, а также необходимостью быстро реагировать на действия оппонентов по рынку.

Компании данного рынка являются очень крупными игроками со значительным количеством ресурсов для осуществления деятельности. При большом запасе финансовой прочности, успех организации определяется наличием эффективного процесса управления, внедренными практиками планирования, позволяющими опережать конкурентов, в инновационном процессе в том числе.

Внутри компании PepsiCo были опрошены менеджеры различных функций с целью определить, используются ли какие-либо инструменты конкурентного анализа в их деятельности, а также понять, как результаты подобного анализа применяются в дальнейшем и на какой основе он проводится. Функции, принявшие участие в опросе: продажи; финансы; отдел управления выручкой; торговый маркетинг; клиентский маркетинг; исследования; мерчандайзинг; HR; отдел по трансформации бизнеса.

Как показывает исследование, примерно половина респондентов заявляет об использовании методов конкурентного анализа (рис. 1).

**Применяются ли в Вашем
отделе/команде/функции какие-либо
методики конкурентного анализа?**

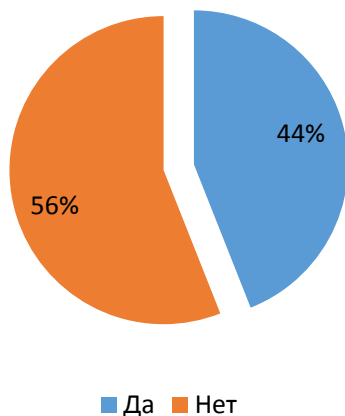


Рис. 1 – Использование инструментов КР в PepsiCo

По большей части указанные инструменты не используются ввиду отсутствия необходимости к проведению анализа конкурентов. Однако в то же время часть респондентов не осведомлена о наличии эффективных методик, либо считает конкурентный анализ неэтичным видом деятельности (рис.2).

Хотелось бы остановиться подробнее на причине «конкурентный анализ неэтичен». Многие воспринимают конкурентную разведку как некий вид промышленного шпионажа, и некоторые неосведомленные авторы, издающиеся в популярных изданиях, периодически делают сенсации, опираясь на действия бизнеса в области конкурентной разведки. Так, в 2001 году, в журнале Fortune вышла статья, описывающая ежегодное собрание общества профессионалов конкурентной разведки как собрание корпоративных шпионов, делая вывод, что конкурентная разведка является отраслевым синонимом для шпионажа.

Какие причины приводят к отказу использования инструментов конкурентного анализа?



Рис. 2 – Причины отказа использования методов КР

Тем не менее, отметим, что конкурентная разведка отличается от промышленного шпионажа тем, что она проводится в рамках действующих правовых норм, и свои результаты получает благодаря аналитической обработке огромного количества разнообразных открытых информационных материалов. Существуют различные стандарты поведения для профессионала конкурентной разведки, но в любом случае они ориентируются на следующие минимальные требования:

- Незаконными являются попытки получить чужую коммерческую тайну;
- Незаконно получение информации любого рода от конкурента силой или обманом;
- Отказ от противоправных действий (например, перехват телефонных сообщений) при сборе информации;

Рассмотрим теперь, какие же инструменты применяются в Pepsicо для анализа конкурентной деятельности (рис. 3).

Какие инструменты применяются для анализа конкурентной деятельности?



Рис. 3 – Используемые инструменты КР

Как мы можем видеть, в подавляющем большинстве применяются инструменты оперативного анализа, такие как прямое сравнение условий деятельности конкурентов (проводимые акции, ценовая политика), а также экспертные оценки функционирования конкурентов. Анализ проводится с привлечением аутсорсинговых агентств и использованием, как платных баз данных, так и открытых источников информации в бесплатном доступе (публикации, отчеты, интервью). В то же время, меньшее внимание уделяется долгосрочному анализу и построению системы раннего предупреждения. Об этом говорит малый процент использования сценарного планирования, а также практически полное отсутствие инструмента растяжек-идентификаторов, которые применяются для мониторинга наступления того или иного сценария развития.

Также наблюдается дисбаланс между использованием инструментов сценарного планирования – аналитической частью цикла конкурентной разведки и мониторинговой частью – применением отслеживающих идентификаторов. Это может говорить о большем фокусе на стадии идентификации риска, чем на мониторинговой составляющей.

Рассмотрим, с какой периодичностью в компании применяются указанные инструменты (рис. 4).

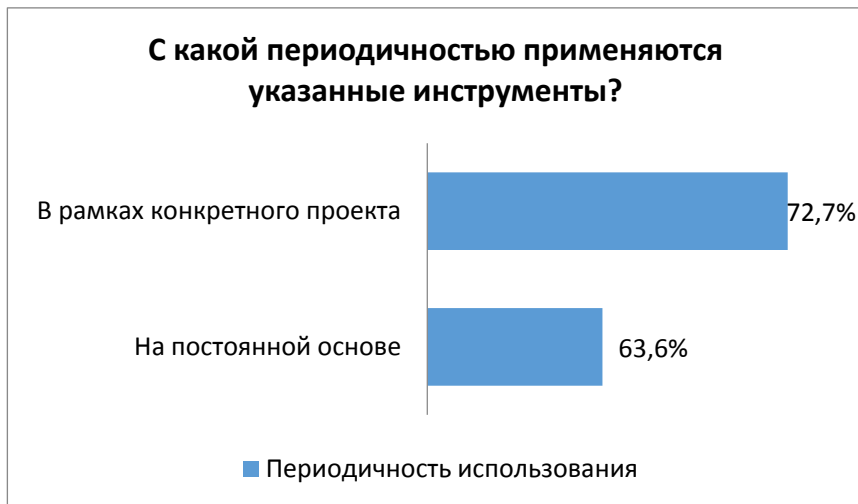


Рис. 4 – Периодичность использования инструментов КР

Как мы можем видеть, по большей части инструменты конкурентного анализа применяются в рамках реализации конкретного проекта, для которого требуется провести анализ деятельности конкурентов.

Рассмотрим также, каким образом применяются результаты проводимого анализа и применяются ли они вообще. В конечном итоге любая конкурентная разведка должна приводить к конкретным действиям, выливаясь в изменение стратегии, корректировки текущих проектов и т.д. (рис. 5).

Как мы видим, результаты конкурентного анализа используются практически в равной степени как для корректировки реализации уже запущенных проектов, так и в качестве опытной базы для запуска новых инициатив.

Тем не менее, часть респондентов заявляет о том, что результаты анализа остаются на уровне обсуждений. На наш взгляд это является нормальной практикой, когда не все результаты анализа должны приводить к конкретным действиям, так как не все угрозы являются критичными и требуют немедленного реагирования. В то же время высокий процент подобных инцидентов говорил бы о нежелании менеджмента отвечать на возникающие изменения во внешней среде. На данный момент такой опасности замечено не было.

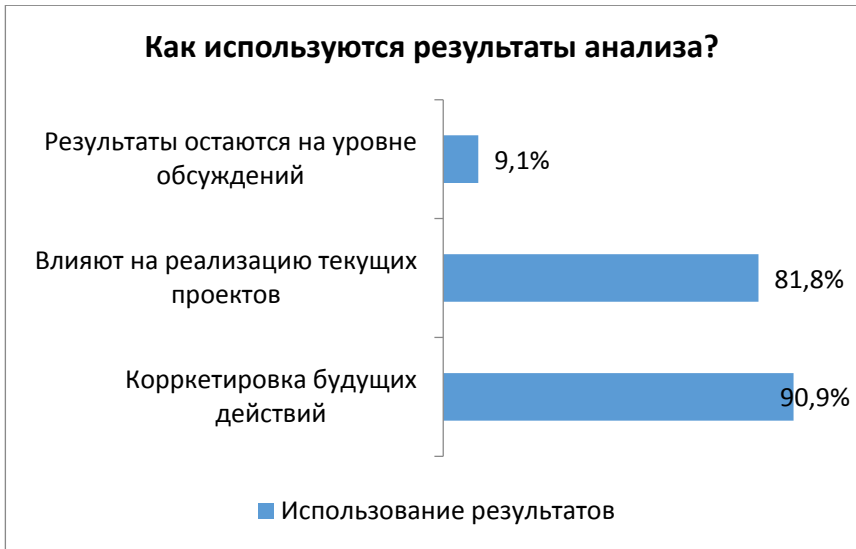


Рис. 1 – Использование результатов конкурентного анализа

Финальным вопросом в опросе являлась оценка респондентами качественного уровня проводимого анализа. По шкале от 1 до 5, где 1 – это выполнение анализа в формальных целях, то есть для галочки, а 5 – это глубокий, проработанный конкурентный анализ. Результаты представлены ниже (рис. 6).



Рис. 6 – Оценка качества конкурентного анализа

Как мы можем видеть, большая часть респондентов оценивает качество анализа на высоком уровне (оценки 4-5 поставили 70% участников). В то же время порядка 30% респондентов оценивают качество конкурентного анализа на более низком уровне.

Таким образом, можно сделать вывод об ограниченном использовании инструментов конкурентной разведки и форсайта в FMCG секторе, больший акцент на оперативных методиках. Выделим ряд рекомендаций для построения системы конкурентной разведки в глобальной организации:

- Стадия идентификация рисков, основанная на сценарном планировании с выделением реактивных и активных драйверов изменения внешней среды, является эффективным инструментом для анализа внешней среды;

- Мониторинг внешней среды, основанный на применении тестовых групп, которые имеют некоторую свободу в разделении драйверов внешней среды на составляющие компоненты, но тесно контактируют со сценарной командой, а также включение функций мониторинга в повседневную деятельность линейных сотрудников – инструменты, повышающие качество системы КР;

- Придание структуре конкурентной разведки высокого статуса и вовлечение в работу центрального комитета высокопоставленных сотрудников увеличивает внимание организации на рисках, а также стимулирует менеджмент к принятию необходимых решений;

- Организация преемственности и более плавная замена ключевых кадров в группе разведки, а также глубокий анализ компетенций кандидатов с учетом основных требуемых умений повышает эффективность структуры конкурентной разведки;

Литература:

1. Джилад Б. «Конкурентная разведка. Как распознавать риски и управлять ситуацией». СПб.: Питер, 2010. 320с
2. Rajaraman V. Big data analytics //Resonance. – 2016. – Т. 21. – №. 8. – С. 695-716.
3. Cook C. N. et al. Strategic foresight: how planning for the unpredictable can improve environmental decision-making //Trends in ecology & evolution. – 2014. – Т. 29. – №. 9. – С. 531-541.
4. Кузык Б. Н., Кушлин В. И., Яковец Ю. В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование //учеб./БН Кузык, ВИ Кушлин, ЮВ Яковец. – 2016.
5. Tarek B. N., Adel G. Business Intelligence versus Entrepreneurial Competitive Intelligence and International Competitiveness of North African SMEs

- //Journal of International Entrepreneurship. – 2016. – T. 14. – №. 4. – C. 539-561.
6. MacVaugh J., Schiavone F. Limits to the diffusion of innovation: A literature review and integrative model //European Journal of Innovation Management. – 2010. – T. 13. – №. 2. – C. 197-221.
 7. Sahin I. Detailed review of Rogers' diffusion of innovations theory and educational technology-related studies based on Rogers' theory //TOJET: The Turkish Online Journal of Educational Technology. – 2006. – T. 5. – №. 2.
 8. Schiavone F., Esposito De Falco S. Limits to creative destruction and technologies in practice: the case of ham radio //Technology Analysis & Strategic Management. – 2016. – T. 28. – №. 1. – C. 60-75.
 9. Heitmueller A., Bull A., Oh S. Looking in the wrong places: why traditional solutions to the diffusion of innovation will not work //BMJ Innovations. – 2016. – C. bmjinnov-2015-000106.

Малинина Д.А.,

магистрант
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: malinina.dari2017@yandex.ru

Научный руководитель:

Линдер Н. В.,
к.э.н., проф.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: natalia_linder@mail.ru

СПИЛЛОВЕР-ЭФФЕКТЫ ЗНАНИЙ, АБСОРБАЦИОННАЯ СПОСОБНОСТЬ И КОНКУРЕНТНАЯ СПОСОБНОСТЬ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

***Аннотация:** Тема спилловер – эффектов знаний и их влияния на инновационную конкурентоспособность кредитных организаций активно обсуждается в мировой экономической литературе, вместе с тем подобные исследования в российской практике отсутствуют. Данная статья посвящена выявлению основных каналов распространения спилловер - эффектов знаний, а также анализу влияния спилловер – эффектов знаний, полученных в результате работы иностранных банков на российском рынке на инновационную активность и конкурентоспособность российских банков.*

***Ключевые слова:** спилловер – эффекты, горизонтальный эффект, вертикальный эффект, прямые иностранные инвестиции, инновационная активность, иностранные банки, эмпирический анализ, конкурентоспособность.*

Malinina D.A.,

Student,
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: malinina.dari2017@yandex.ru

Scientific adviser:

Linder N.V.,
Candidate of Science (Economics), Professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: natalia_linder@mail.ru

SILLOVER-EFFECTS OF KNOWLEDGE, ABSORPTION AND COMPETITIVE ABILITY IN THE BANKING SECTOR

***Abstract:** The topic of spillover effects of knowledge and their impact on the innovative competitiveness of credit institutions is actively discussed in the world economic literature, however, the similar studies in Russian practice are lacking. This article is devoted to the identification of the main distribution channels of the spillover effects of knowledge, as well as to the analysis of the influence of the spillover effects of knowledge obtained as a result of the work of foreign banks on the Russian market on the innovative activity and competitiveness of Russian banks.*

***Keywords:** spillover effects, horizontal effect, vertical effect, foreign direct investment, innovative activity, foreign banks, empirical analysis, competitiveness.*

Современный банковский сектор – важнейшая сфера национального хозяйства, являющаяся центральным звеном взаимоотношений экономических субъектов, устойчивость его функционирования оказывает влияние на состояние национальной экономики страны в целом.

На текущий момент, преодолев ряд финансово-экономических кризисов, российский банковский сектор вступил в фазу постепенного качественного развития, особенностью которого является увеличение роли банков в повышении конкурентоспособности национальной экономики и ее модернизации.

Основным содержанием нового этапа в развитии банковского сектора должно стать повышение качества банковской деятельности, включающее расширение видов банковских продуктов, совершенствование способов их предоставления, ориентацию банков на долгосрочную эффективность, выраженную в оптимизации подходов к ведению

бизнеса и управлению рисками, что позволит реализовать постепенный переход от экстенсивной к интенсивной модели развития.

Одним из факторов, способствующих к переходу к качественно новой модели развития, является участие иностранного капитала в российском банковском секторе, так как иностранный капитал позволяет обеспечивать доступ в российский банковский сектор современных технологий, банковских продуктов, способствует качественным изменениям моделей корпоративного управления в кредитных организациях и развитию конкуренции [1].

Под иностранными инвестициями в банковском секторе подразумеваются действия иностранных инвесторов по вложению средств в создание кредитных организаций, открытие филиалов и представительств иностранных банков, а также по инвестированию капитала в уже функционирующие кредитные организации.

Наиболее часто используемой формой участия иностранного капитала в России, начиная с 2009-2010 годов, является создание дочернего банка, основным учредителем которого является иностранный материнский банк, имеющий возможность определять решения дочерней кредитной организацией по ключевым вопросам.

Рост доли иностранных банков начался в середине 2000-х годов в связи с либерализацией законодательства и стабилизацией российской экономики. Вместе с тем, с 2014 года количество иностранных кредитных организаций начинает постепенно снижаться, что, в целом, соответствует общей тенденции, обусловленной началом «зачистки» российского банковского сектора и ужесточения банковского пруденциального надзора со стороны регулятора.

По данным Банка России, действующими на 1 января 2017 года являлись 174 кредитные организации с участием нерезидентов, в том числе 67 организаций со 100% участием. Совокупный оплаченный уставный капитал всех действующих кредитных организаций на 1 января 2017 года составил 407 млрд рублей или 16,6% совокупного оплаченного капитала всех действующих кредитных организаций России.

Иностранные банки становятся сильными конкурентами для отечественных игроков банковского сектора. Присутствие банков с ПИИ оказывает существенное влияние на эффективность деятельности российских кредитных организаций, приводя к возникновению спилловер – эффектов, под которыми понимают сопутствующие эффекты, прямо не опосредованные рынком.

Знания являются одним из основных условий для формирования устойчивого конкурентного преимущества. Неоклассическая теория роста говорит о том, что после того, как достигнут предел экзогенного роста, дальнейший рост может быть вызван только увеличением объема знаний, выражающимся во внедрении более эффективных бизнес – моделей, операций или технологий [2].

Для оценки влияния накопленных знаний на повышение эффективности функционирования объектов системы используют так называемые спилловер – эффекты, под которыми понимают сопутствующие эффекты, прямо не опосредованные рынком. Спилловер – эффекты от присутствия банков с ПИИ выражаются влиянием на эффективность работы отечественных банков.

В основу классификации спилловер – эффектов и каналов их распространения могут быть заложены различные признаки. По характеру взаимодействия субъектов принято рассматривать вертикальные спилловер – эффекты, возникающие между банками, находящимися во взаимоотношениях «банк - клиент», и горизонтальные спилловер – эффекты между остальными банками, работающими на одном рынке.

В своей работе Д. Тис [3] описывал три основных канала распространения спилловер - эффектов:

- демонстрационный эффект, выражающийся в способности имитировать общедоступные инновации (особенно присущ банковскому сектору, учитывая его транспарентность);

- обмен сотрудниками, когда работники, имеющие опыт в иностранных банках, передают полученные знания и умения отечественным игрокам;

- эффект конкуренции, благодаря которому отечественные банки начинают совершенствовать свои бизнес – процессы, оптимизируют цепочку добавленной стоимости и внедряют инновационные системы управления.

Кроме того, выделяют технологические спилловер – эффекты, возникающие при диффузии технологий виде ассимиляции иностранных технологий или повышения производительности в результате использования более совершенных технологий.

В литературе рассматривают прямые и косвенные виды спилловер-эффектов: прямые эффекты выражены в обеспечении рынка новыми финансовыми продуктами высокого качества, диверсификации портфеля продуктов и управлении рисками, косвенные могут быть связаны с эффективностью деятельности местных банков с точки зрения издержек, нормы прибыли и резервов на возможные потери по ссудам.

По результатам проведенного обзора исследований по данной тематике автором выделены следующие основные положительные факторы присутствия иностранного капитала в банковском секторе:

- более низкая частота появления локальных банковских кризисов;
- повышение эффективности национальной банковской системы за счет вытеснения неэффективных национальных игроков;
- трансфер знаний в виде технологических и организационных инноваций, чаще всего представленный в виде прямых инвестиций в целях недопущения нежелательной диффузии инноваций [4];
- увеличение притока иностранных инвестиций в реальный сектор экономики [5];
- снижение операционных расходов местных банков;
- снижение уровня резервирования, за счет использования более совершенных методик оценки потенциальных рисков;
- улучшение механизмов ценообразования;
- повышение уровня правового регулирования банковской деятельности.

Кроме того, исследования доказывают, что иностранные банки предпочитают инвестировать в страны со слабо развитой и развивающейся экономикой, в связи с более низкими информационными и инфраструктурными барьерами, возможностью получения более высокой процентной маржи и экономии на формировании резервов. Также отмечено, что значимым условием для принятия решения об инвестировании для иностранных банков является широта полномочий местных надзорных органов и уровень банковского законодательства страны.

Одновременно, в отдельных работах исследователями отмечается негативное влияние присутствия иностранных банков, выраженное в возрастающем конкурентном давлении на местные кредитные институты, росте зависимости от финансового положения материнских организаций в других странах, возможности иностранных банков работать с более низко рисковыми клиентами, что приводит к снижению процентной маржи и росту процента резервирования национальных банков [6,7].

На основании проведенного теоретического обзора автором была сформулирована следующая цель исследования: определить степень влияния иностранных инвестиций на экономическую эффективность деятельности кредитных организаций.

В целях исследования автором была сформирована выборка, включающая в себя 7 кредитных организаций со 100 - % участием иностранного капитала (АО «ОТП Банк», АО КБ «Гаранти-Банк Москва»,

АО «Банк оф Токио-Мицубиси ЮФДжей (Евразия)» АО «НОРДЕА БАНК», ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», АО «Креди Агриколь Корпоративный и Инвестиционный Банк», АКБ «БЭНК ОФ ЧАЙНА»), 9 банков с участием иностранного капитала в размере менее 100% (АО «Солид Банк», «Сетелем Банк» (ООО), ПАО «АТБ», АО «Тинькофф Банк», ПАО «БАНК ЗЕНИТ», ПАО «МТС-Банк», ПАО «ТКБ», ПАО «СДМ-Банк», ПАО «МКБ»), и 3 банка, полностью подконтрольных российским бенефициарам (АКБ «ФОРА-Банк» (АО), ПАО «ВБРР», ПАО РОСЭКСИМБАНК).

В качестве метода исследования был выбран метод свертки данных или DEA-анализ на основе ВСС-модели [8]. В качестве переменных показателей были рассчитаны финансовые коэффициенты за период с 2000 года по 2015 год, в том числе входные (доля операционных расходов банка и доля депозитов в общем объеме пассивов) и выходные (непроцентные доходы банка и рентабельность активов).

Согласно результатам проведенного анализа, не было установлено однозначной связи между наличием иностранного участия в капитале и эффективностью организации. В частности, на последнюю отчетную дату анализа (1 января 2016 года) относительно эффективной признана лишь одна кредитная организация, полностью подконтрольная нерезиденту (АО «Токио Мицубиси ЮФДжей Евразия»). При этом, несколько иностранных банков оказались расположенными максимально далеко от границы эффективности (в том числе, АО «ОТП Банк», «Хоум Кредит Банк» и АО КБ «Гаранти-Банк Москва»).

Как было отмечено, одним из преимуществ иностранных банков является экономия на резервах в связи с наличием более совершенных методик оценки потенциальных рисков активных операций. В данной связи, дополнительно автором был проведен анализ аналогичной выборки по состоянию на начало 2014-2016 годов с использованием иных финансовых коэффициентов, в том числе процентных и операционных расходов, доли депозитов и уровня покрытия активов резервами в качестве входных параметров, доли кредитов, процентных доходов, рентабельности активов и капитала в качестве результирующих показателей. То есть, перечень показателей был дополнен показателями, связанными с эффективностью осуществления активных банковских операций (доля кредитов в активах и доля процентных доходов) [9].

В случае с использованием показателей доли кредитов и процентных доходов на 1 января 2014 года на границе эффективности расположено 7 из 7 кредитных организаций со 100% участием иностранного капитала, 6 из 9 – с участием в размере менее 100%, и 1 банк,

полностью подконтрольный российским бенефициарам. На 1 января 2016 года на границе эффективности расположено 6 из 7 кредитных организаций со 100% участием иностранного капитала, 5 из 9 – с участием в размере менее 100%, и 2 банка, полностью подконтрольных российским бенефициарам. На 1 января 2016 года на эффективными оказались 5 из 7 кредитных организаций со 100% участием иностранного капитала, 4 из 9 – с участием иностранного капитала в размере менее 100%, и 1 банк, подконтрольный российским бенефициарам.

На втором этапе автором был проведен анализ изменения за период с 2000 года по 2015 год структуры собственности кредитных организаций, включенных в выборку, по результатам которого в отношении 6 кредитных организаций отмечен факт наличия устойчивого роста относительной эффективности в результате вливания средств иностранных инвесторов.

В частности, в 2002 году «Креди Агриколь КИБ» приобретен чешской структурой Home Credit Finance A. S., в 2006 году ООО «Сетелем Банк» – французской финансовой группой BNP Paribas. В 2007 году 18% долей ПАО «АТБ» переданы East Capital. В июле 2012 года Европейский банк реконструкции и развития и Международная финансовая получили по 7,5% в уставном капитале ПАО «МКБ Банк». В том же 2012 году международный фонд прямых инвестиций Baring Vostok Private Equity Fund IV в ходе допэмиссии инвестировал в капитал АО «Тинькофф Банк» 50 млн долларов США, в октябре в капитал финорганизации вошел фонд Horizon Capital. В 2013 году 40 % долей АО «Солид Банк» приобретены японской структурой Sawada Holdings Co., Ltd.

В целом, можно отметить, что указанные иностранные банки имеют ряд значимых конкурентных преимуществ, автором выделены основные из них:

- доступ к более «дешевым» и долгосрочным финансовым ресурсам, в том числе привлекаемым от материнских структур на безвозмездной основе;
- увеличение капитала за счет рефинансируемой прибыли;
- многолетний опыт банковского менеджмента и репутация материнских структур;
- наличие передовых информационных и маркетинговых технологий;
- эффективная система риск - менеджмента;
- наличие сильной корпоративной культуры.

В целом, по результатам проведенного исследования, можно сделать вывод о влиянии иностранного капитала на эффективность деятельности кредитной организации.

Литература:

1. Caves, R. International corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment // *Economica*. – 1971.– № 38. – pp. 1-27;
2. Kemp, R. et al. Innovation and Firm Performance // Wubben. Zoetermeer. – 2003;
3. Teece, D. Technology transfer by multinational firms: The resource cost of transferring technological know-how // *Economic Journal*. – 1977.– № 87 (2). – pp. 242-261;
4. Jovanovic, B, Rousseau P. L. The Q-Theory of Mergers // *American Economic Review*. – 2002. – № 92 (2). – pp. 198-204;
5. Mark J. Garmaise Spillovers in Local Banking Markets // Oxford University Press. – 2016. – pp. 139-165;
6. Birte, P. Spillover and Competition Effects: Evidence from the Sub-Saharan African Banking Sector // *Proceedings of the German Development Economics Conference*. – 2011;
7. Hermes, N., Lensink, R. The Impact of Foreign Bank Entry on Domestic Banks in LDCs: An Econometric Analysis // Poznan University Press. – 2002. – pp. 129-146;
8. Zhu, M. The impact of foreign bank entry in emerging markets : knowledge spillovers of competitive pressure? // Norwich: Centre for Competition Policy, University of East Anglia. – 2012. – № 12-4. – pp. 1-38
9. Claessens, S. et al. How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market // *Journal of Banking & Finance*. – 2001. – № 25. – pp. 891-911;

Жмурко И.В.,

Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: irazhmurko@gmail.com

**Научный руководитель:
Линдер Н.В.,**

**к.э.н., проф.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: natalia_linder@mail.ru**

ЭМЕРДЖЕНТНОСТЬ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** В статье рассмотрена проблема реализации эмерджентной стратегии предприятием, в рамках чего: раскрыта сущность эмерджентной стратегии на основе ее сравнительной характеристики с плановой стратегией, определены возможности и ограничения реализации эмерджентной стратегии в условиях высокой непредсказуемости изменений рыночной ситуации.*

***Ключевые слова:** стратегический процесс, стратегический менеджмент, эмерджентная стратегия.*

Zhmurko I.V.,

Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: irazhmurko@gmail.com

Scientific adviser:

Linder N. V.,

Candidate of Science (Economics), Professor
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: natalia_linder@mail.ru

EMERGENCY IN THE STRATEGIC PROCESS OF THE ENTERPRISE

***Abstract:** In the clause the problem of implementation of emergent strategy by the enterprise is considered, within the framework of which: the essence of the emergent strategy on the basis of its comparative characteristics with the planned strategy is revealed; opportunities and limitations of implementing the emergent strategy in the conditions of high unpredictability of changes in the market situation are determined.*

***Keywords:** strategic process, strategic management, emergent strategy*

В условиях высокой непредсказуемости изменений и постоянно-го ускорения различных процессов, наблюдаемых в современной рыночной среде, перед руководителями предприятий возникает проблема поиска адекватных методов укрепления своих конкурентных преимуществ. Самой распространенной концепцией обеспечения успешного решения этой задачи остается стратегическое управление, с помощью которого предприятия различных форм собственности, размеров и бизнес-профилей достигают цели развития путем разработки и реализации различных стратегий.

Современный этап развития стратегического менеджмента характеризуется противоречиями, которые проявляются в двух плоскостях: во-первых, выбор способа формирования стратегических альтернатив (плановая стратегия или спонтанная стратегия); во-вторых, выбор фокуса стратегического выбора («внешняя» конкурентная позиция или «внутренняя» ключевая компетенция). Таким образом, дискуссии вокруг вопроса «плановости» стратегических решений в обеспечении

успешного долгосрочного развития предприятия обостряются и дают основание для постановки и решения соответствующей научной задачи. Все больше научных и прикладных разработок посвящаются проблеме применения спонтанных (эмерджентных) стратегий для достижения целей деятельности, реализации экономическими субъектами имеющихся способностей и использования потенциально доступных ресурсов.

Анализируя опубликованные исследования по данной проблеме, необходимо отметить, что концептуально сущность эмерджентных стратегий как таковых, возникающих спонтанно в процессе реализации управленческих решений по достижению организацией поставленных целей и образуют своеобразный паттерн действий организации, раскрыл Г. Минцберг [1, с.35-37].

На основе эмпирических данных о стратегическом процессе в разных компаниях, а также основываясь на результатах социологических исследований были идентифицированы три типа стратегий:

1) умышленные (запланированные) стратегии, разработанные по модели, подобной двухэтапному процессу К. Эндрюса;

2) несбывшиеся стратегии, которые были определены (спланированы), но никогда не воплощены в жизнь по разным причинам (в течение фазы осуществления такие стратегии не получали достаточной поддержки, или вообще были отклонены, так как оказались неоправданно дорогими или были неадекватны по отношению к изменениям внешней и внутренней среды предприятия);

3) стратегии, которые появляются без того, чтобы быть явно сформулированными или предварительно определенными. Последние стратегии появляются путем взаимодействия различных участников на протяжении долгого времени.

Изменение условий внешней среды зачастую создает необходимость адаптации и корректировки стратегии компаниями. Такая нестабильность в различных сферах деятельности, косвенно или прямо влияющая на организацию, может привести к перестройке даже базовой методики ведения бизнеса. Следовательно, стратегия должна учитывать возможность изменения требований внешнего окружения в противном случае компания может потерпеть неудачу на рынке.

Концептуально идея Г.Минцберга об эмерджентных стратегиях сводится к следующему. Во-первых, эмерджентная стратегия не имеет конкретных целей. Она не следует по заранее задуманному пути к успеху, но может быть такой результативной, как и заранее определенная

(плановая) стратегия. Благодаря последовательной модели поведения организация может достигать такого же состояния, как если бы она следовала по подробно разработанному плану. Именно такая трактовка эмерджентной стратегии получило распространение в современном стратегическом менеджменте.

Следует признать, что проблема эмерджентности стратегических решений остается практически не разработанной как в научно-методологическом, так и практическом контекстах. Это объясняется, прежде всего, «размытым» предметом исследования: устоявшиеся принципы поведения предприятия, обуславливающие его результативность в долгосрочной перспективе, не всегда подлежат четкой идентификации, особенно в условиях турбулентных изменений среды их хозяйствования. Поэтому следует тщательно изучить такие аспекты данной проблемы, как: источники и способы формирования эмерджентных стратегий, управляемость и предсказуемость управленческих действий в пределах эмерджентной стратегии, ее действенность и результативность в стабильных и нестабильных условиях развития предприятия, необходимый уровень и качественная характеристика компетентности управленческого персонала, который пытается внедрять принцип эмерджентности в систему стратегического управления [2, с. 276-281].

С учетом указанного в рамках статьи следует описать сущность эмерджентной стратегии на основе ее сравнительной характеристики с плановой стратегией, определить возможности и ограничения реализации эмерджентной стратегии в условиях высокой непредсказуемости изменений в рыночной среде и определить требования к компетентности управленческого персонала, призванного обеспечивать результативность эмерджентных стратегических решений.

Выделение класса эмерджентных стратегий в общей совокупности возможных стратегий предприятия частично основывается на противопоставлении их основных характеристик подобным характеристикам.

Из таблицы 1 видно, что плановая стратегия фокусирует внимание на конкурентах, в то время как эмерджентная - на потребителе, плановая имеет иерархический характер стратегического процесса по структурных уровнях организации с высокой степенью административного воздействия, а эмерджентная - диффузный с высокой степенью делегирование полномочий и ответственности, плановая стратегия использует стратегические матрицы, логические схемы, графики, а эмерджентная характеризуется стратегическим мышлением, получением знаний и опыта, развитием компетенций.

**Сравнительная характеристика плановой
и эмерджентной стратегий предприятия**

Сравнительные признаки	Плановая стратегия	Эмерджентная стратегия
Фокус стратегического процесса	Позиция предприятия в конкурентной среде (фокус на конкурентах)	Отличительные компетенции предприятия (фокус на потребителе)
Тактика реализации стратегического процесса	Копирование положительного опыта конкурентов	Создание уникальных характеристик рыночного поведения
Основная база разработки стратегии	Стратегические матрицы, логические схемы, графики	Стратегическое мышление, творчество, интуиция руководителя
Ролевая характеристика основного объекта стратегического процесса	Аналитик	Новатор

Тем не менее, следует признать, что подобное жесткое противопоставление планового и спонтанного способов принятия и реализации стратегических решений не имеет смысла в условиях экономического кризиса и высокой непредсказуемости рыночных процессов.

Вообще эмерджентность (от англ. Emergent - тот, что появляется неожиданно) отражается через свойство системы сохранять целостность и является одной из форм проявления принципа перехода количественных изменений в качественные. Ценность эмерджентных стратегий в условиях кризиса заключается в обеспечении адекватной реакции предприятия на непредвиденные изменения в спросе на продукцию, жизненном цикле товаров.

На ряду с очевидными преимуществами в обеспечении развития предприятия в условиях высокой непредсказуемости изменений в рыночной среде, эмерджентные стратегии не лишены определенных недостатков и ограничений (табл. 2) [3, с.118-122].

Преимущества и недостатки эмерджентной стратегии

Преимущества	Недостатки
Повышенная маневренность предприятия в нестабильной среде	Угроза «стратегического» дрейфа предприятия
Адекватная и быстрая реакция на возможности и угрозы в рыночной среде	Отсутствие четко сформулированных целей
Согласование интересов инвесторов вследствие их широкого привлечения в стратегический процесс	Сложность оценки реализации стратегии

Следует отметить, что определяющая роль в успешном внедрении принципа эмерджентности стратегических решений принадлежит руководителям и персоналу предприятия в целом, их способности обучаться и эффективно использовать полученные знания для реализации определенных целей развития.

Удачная реализация стратегической идеи (миссии, видения, целей и задач) организации возможна только в условиях, когда весь персонал предприятия:

- 1) понимает, поддерживает и разделяет провозглашенные в организации ценности;
- 2) настроен на реализацию поставленных целей;
- 3) способен к выполнению стратегических задач [4, с. 81-88.].

Во многих российских компаниях стратегический процесс оказывается неформализованным и спонтанным. Однако разработка и реализация стратегии являются главными инструментами увеличения стоимости компании. От того, насколько стратегия адекватна внешним условиям и внутренним возможностям компании, зависит ее успех на рынке в долгосрочной перспективе. Понимание бизнес-среды и модели бизнеса позволяет менеджменту принимать взвешенные и ответственные решения. Итак, от компетентности и осведомленности менеджмента зависит качество и результативность стратегических решений. Успешность реализации эмерджентной стратегии может быть обеспечена соблюдением основных шагов, определенных К. Омае [5, с. 187-188.]:

- 1) четкое определение сферы бизнеса;
- 2) идентификация движущих сил в окружении предприятия и понимание причинно-следственных связей их действия;

3) полное ресурсное обеспечение избранных стратегических альтернатив;

4) поддержка паритета между темпом стратегии и ресурсами компании.

Обобщая промежуточные результаты исследования проблемы применения спонтанных (эмерджентных) стратегий в процессе достижения предприятием целей своего развития, считаем необходимым сделать следующие выводы. Во-первых, спонтанные стратегии присущи почти всем предприятиям, которые целенаправленно пытаются противостоять вызовам внешней среды и стремятся реализовать определенные целевые установки. В таком контексте эффективность эмерджентных стратегических решений во многом определяется уровнем компетентности менеджмента предприятия.

Литература:

1. Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 688 с.
2. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
3. Бабич О.В. Адаптация системы управления предприятием к современным условиям: монография / О.В. Бабич, А.Ю. Ганеев – Брянск: БГТУ, 2009. - С. 118-122.
4. Бондарев С.Р. Конкурентные преимущества и их роль в формировании конкурентных стратегий развития организаций // Экономические и гуманитарные науки. №3. 2011. – С. 81-88.
5. Омае К. Мышление стратега: Искусство бизнеса по-японски / Кеничи Омае; Пер. С англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 215 с.

Бирюкова В.Р.,

студентка,
Финансовый университет при
Правительстве РФ
г. Москва, Россия
e-mail: veronikaveronikayo@inbox.ru

Научный руководитель:

Филюшина А.В.,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: alla325@mail.ru

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НЕОДНОРОДНОСТИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены основные причины неоднородности пространственного развития Российской Федерации и определены перспективные направления их преодоления. Исследован существующий потенциал и проблемы социально-экономического развития Дальневосточного федерального округа. Произведен анализ антикризисного механизма региональной государственной политики – территорий опережающего социально-экономического развития.

Ключевые слова: пространственное развитие, Дальневосточный федеральный округ, территории опережающего социально-экономического развития.

Birukova V.R.,

student,
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: veronikaveronikayo@inbox.ru

**Scientific adviser:
Filushina A.V.,**

Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: alla325@mail.ru

TERRITORIES OF ADVANCING SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AS A MECHANISM FOR SOLVING PROBLEMS OF THE SPATIAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIA FEDERATION

***Abstract:** the article considers the main reasons for the heterogeneity of the spatial development of the Russian Federation and identifies perspective directions of their overcoming. The existing potential and problems of social and economic development of the Far East are investigated. The analysis of the anti-crisis mechanism of the regional state policy - territory of advancing socio-economic development is made.*

***Keywords:** spatial development, Far East, territories of advancing socio-economic development.*

Очевидно, что на протяжении столетий в пространственном (территориальном) развитии России доминировал горизонтальный вектор, в виде пространственного распространения совокупных производительных сил страны по ее территории, что было не только объяснимо и оправданно, но и необходимо ввиду: масштабов территории России, непрерывно возрастающей роли геополитического фактора и преобладавшего в отечественной экономике природно-ресурсного характера развития производительных сил. [1, стр. 24]

Основными результатами пространственного развития Российской Федерации за последние двадцать пять лет стали:

– заметное сжатие и чрезмерная поляризация ее экономического пространства;

– существенное повышение плотности экономической деятельности, характерное для ограниченной территории Европейской части России

– снижение не только активности хозяйствования, но и плотности населения всех северных и восточных регионов.

Таким образом, наблюдается ярко выраженная «восточная» и «северная» направленность, которая стала причиной возникновения разрывов развития регионов.

В настоящее время представляется необходимым внедрение и реализация новых направлений пространственного развития России, которые должны включать меры по сокращению областей разросшейся экономической периферии и сглаживанию наиболее острых межрегиональных контрастов внутреннего развития.

Государственная политика регионального развития входит в общую концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Устойчивое территориальное развитие отдельных регионов Российской Федерации направлено на обеспечение условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономики регионов.

Обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов достижимо на основе:

- стимулирования роста экономики при помощи формирования региональных центров экономического роста на основе присущих им конкурентных преимуществ;
- координации направления инвестиционных потоков в инфраструктуру государства, поддержка бизнес-стратегий в регионах с учетом особенностей их пространственного развития при существующем уровне ресурсных и демографических ограничений;
- сокращение разницы в качестве уровня жизни населения при помощи создания эффективного инструментария развития механизмов бюджетной и социальной политики. [2, раздел VII]

Перспективная модель пространственного развития не привязана к сложившимся энерго-сырьевым зонам и финансовым центрам. Данный факт означает появление новых центров инновационного роста, опирающихся на концентрацию человеческого и технологического потенциала на территориях опережающего социально-экономического развития.

Все вышеизложенное является процессом реализации государственной политики регионального развития, определенной в послании Президента РФ Федеральному Собранию в 2013 году: «Подъем Сибири и Дальнего Востока. Это наш национальный приоритет на весь XXI век». [3]

Соотношение экономической мощи основных центров мирового хозяйства довольно быстро меняется в пользу Азиатско-Тихоокеанского региона. Дальний Восток занимает выгодное экономико-географическое положение в России и Азиатско-Тихоокеанском регионе, соседствуя с такими странами, как Китай, Япония и США. Дальневосточный регион находится в центре геополитических, стратегических, экономических и демографических проблем. Это определяет повышенное внимание на государственном уровне. [4, раздел I, п. 1]

На территории Дальнего Востока расположены крупнейшие месторождения углеводородов, гелия, угля, золота, меди, алмазов, крупные месторождения черных, цветных и редких металлов, фосфоритов урана, олова, плавикового шпата и других рудных и нерудных полезных ископаемых.

Несмотря на огромный природно-ресурсный потенциал и выигрышное географическое расположение, роль дальневосточного региона в экономике России можно охарактеризовать как незначительную. Доля совокупного объема валового регионального продукта, произведенного на территории ДФО за последние 5 лет не превышала 5% от общего показателя по стране, при том, что население региона в общей численности населения составляет 5 процентов, а площадь региона в общей площади страны — 36 процента. В то же время на территории Дальнего Востока и Байкальского региона добыча олова составляет 100 процентов, алмазов - более 98 процентов, золота - 67,5 процента, улов рыбы и добыча морепродуктов - 65 процентов общероссийского объема.

Занимая значительную часть территории Российской Федерации, Дальний Восток имеет недостаточно развитую транспортную сеть. Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования составляет 13,8 процента эксплуатационной длины всех железных дорог Российской Федерации, протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием - 9,5 процента и протяженность внутренних судоходных путей - 28,7 процента. Плотность железнодорожных путей общего пользования в расчете на 10 тыс. кв. км в 3,6 раза меньше, чем в среднем по стране, а автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием - в 5,6 раза.

Основными транспортными артериями являются Транссибирская и Байкало-Амурская магистрали. В настоящее время основная нагрузка в экспортных и транзитных перевозках приходится на Транссибирскую магистраль, имеющую пропускную способность до 100 млн. тонн в год. Пропускная способность Байкало-Амурской магистрали составляет 12,5 млн. тонн в год и не имеет резервов пропускной спо-

собности на протяжении 280 км пути. Износ основных фондов железнодорожного транспорта составляет 60 процентов.

Демографические процессы в субъектах РФ, расположенных на территории ДФО, имеют явно выраженную негативную направленность, характеризующуюся усилением миграционного оттока населения в европейскую часть страны, а также за границу. За пятилетний срок более 100 тысяч человек покинуло Дальний Восток. При этом в большинстве стран Азиатско-Тихоокеанского региона демографическая ситуация развивается с положительной динамикой - численность населения растет, доля молодого населения не опускается ниже критического уровня. [5, раздел I]

Дальневосточный регион имеет колоссальную ресурсную базу, сравнимую по уровню ресурсных запасов отдельных стран, тем не менее, уровень их эффективного использования можно назвать низким, что во многом является следствием демографических и инфраструктурных ограничений. Общий уровень жизни людей продолжает оставаться ниже, чем в европейской части страны. Основные проблемы антикризисного развития региона, с которыми ежедневно сталкиваются жители региона, сосредоточены в сферах здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства. [6, стр. 78]

Накопившийся пласт проблем в перспективе возможно решить путем консолидации усилий государства и бизнеса в рамках особого механизма региональной государственной политики – территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

Создание территорий с особым экономико-правовым режимом предпринимательской деятельности реализуется в целях создания условий для стимулирования социально-экономического развития посредством создания дополнительных рабочих мест и новых промышленных объектов, привлечения инвестиций, в том числе в региональную экономику и увеличения налоговых поступлений в федеральный, региональные и местные бюджеты.

Экспертами «Форсайт-флота 2014», посвященного формированию картины будущего и разработке комплексных проектов развития для Дальневосточного федерального округа, был определен приоритет наращивания экономического, инвестиционного, кадрового потенциала посредством интеграции ДФО в систему взаимодействия стран АТР. Площадками для дальнейшей реализации проектов должны стать территории опережающего социально-экономического развития.

АО «Корпорация развития Дальнего Востока» определено управляющей компанией, осуществляющей функции по управлению

территориями опережающего социально-экономического развития в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа. [7]

Закон определяет правовой режим таких территорий и меры их господдержки. Основными вспомогательными мероприятиями являются установление льготных налоговых ставок и предоставление необходимой инфраструктуры для эффективного ведения бизнеса.

В настоящий момент статус резидента приобрели 128 организаций в пределах 16 дальневосточных ТОСЭР, обладающих различной специализацией. Было создано более 26 тыс. рабочих мест, а совокупный размер инвестиций составил 483,1 млрд. руб. с возможностью увеличения данного показателя в ближайшей перспективе. [7]

Процесс встраивания экономики Дальнего Востока в систему взаимодействия стран АТР можно проиллюстрировать проектом создания Амурского газоперерабатывающего завода в районе города Свободный Амурской области, который станет крупнейшим в России и одним из самых больших в мире предприятий по переработке природного газа. Крупные инвесторы из стран Азиатско-Тихоокеанского региона, а также Российско-японский и Российско-китайский инвестиционные фонды намерены принять участие в финансировании данного проекта. В настоящее время уже формируется портфель заказов на продукцию Амурского ГПЗ со стороны потребителей из Китая и Японии.

Таким образом, по итогам проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- существовавшие ранее направления пространственного развития России фокусировались на западной части страны и в пределах городов с разносторонне развитой экономикой;
- настоящее время наступает этап многополярного развития территории страны и формирования новых зон опережающего развития;
- территории опережающего социально-экономического развития предстают в качестве драйверов роста экономики и улучшения условий жизни населения территории Дальнего Востока, обладающего серьезными проблемами социально-экономического характера;
- реализация концепции опережающего социально-экономического развития Дальневосточного региона возможна путем интеграции в экономическое пространство стран Азиатско-Тихоокеанского региона;
- проект строительства Амурского газоперерабатывающего завода является примером встраивания экономики Дальнего Востока в систему взаимодействия стран АТР.

Литература:

1. Концепция стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: Карьеры Евразии. 2016. URL: <http://qps.ru/Veu9t> (дата обращения: 07.05.2017)
2. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»): Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008г. № 1662-р // Собрание законодательства РФ. - 2008. - № 47. - Ст. 5489
3. Послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию: Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12 декабря 2013г. // Российская газета. – 2013. - № 282
4. Об утверждении федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года» : Постановление Правительства РФ от 15 апреля 1996 № 480 (ред. от 28 декабря 2016г.) // Официальный интернет-портал правовой информации URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения 13.05.2017)
5. Об утверждении плана мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года: Распоряжение Правительства РФ от 31 марта 2011г. № 553-р // Собрание законодательства РФ. – 2011. -№ 15. - Ст. 2154.
6. Филюшина А.В. Инновационные инструменты антикризисного регулирования // Управленческие науки. - 2015. - № 4. - С. 71-81
7. О корпорации развития Дальнего Востока [Электронный ресурс]: Официальный сайт АО «Корпорация развития Дальнего Востока».2015. URL: <http://erdc.ru/> (дата обращения: 13.05.2017)

**СЕКЦИЯ:
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ
ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ
ЧАСТНЫХ И ПУБЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ
В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ»**

Ответственный редактор

О.Н. Петюкова, д.ю.н., доцент, заместитель декана Юридического факультета по научной работе и международному сотрудничеству, профессор Департамента правового регулирования экономической деятельности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Лохманов Д.В.,

старший юрисконсульт, аспирант Департамента
правового регулирования экономической деятельности Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации,
г. Москва, Россия
E-mail: demolexys@yandex.ru

Научный руководитель:

Лапина М.А.,
д.ю.н., профессор Департамента
правового регулирования экономической деятельности
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия

АДМИНИСТРАТИВНО-ЮРИСДИКЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФАС РОССИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

***Аннотация:** В статье рассмотрен процесс взаимодействия ФАС России и кредитных организаций, выявлена проблема предоставления кредитными организациями ненадлежащей информации по запросам антимонопольного органа, а также проблема несоответствия условий о полной стоимости кредита согласно Федеральному закону от 21.12.2013 N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» и Постановлению Пленума ВАС РФ N 58 от 08.10.2012 N 58. Новизна статьи заключается в разработанных предложениях по совершенствованию административно-юрисдикционной деятельности ФАС России.*

***Ключевые слова:** ФАС России, банк, законодательство, кредитные организации, ответственность, экономика, реклама, проблемы, государство, совершенствование, анализ, практика.*

Lokhmanov D.V.,

Senior legal counsel,
Postgraduate student of the Department
of legal regulation of economic activity of the
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
E-mail: demolexys@yandex.ru

Scientific advisor:

Lapina M.A.,
doctor of jurisprudence, professor of Department
legal regulation of economic activity
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia

ADMINISTRATIVE ACTIVITIES OF THE FAS OF RUSSIA IN THE BANKING SECTOR

***Abstract:** The article discusses the process of interaction between FAS Russia and credit organizations, reveals the problem of providing financial resources for improper information on the requests of the antimonopoly authority, as well as the problem of inconsistency of the conditions for the full value of the loan in accordance with Federal Law No. 353-FZ of December 21, 2013 "On Consumer Credit (Loan)" And the Resolution of the Plenum of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation No. 58 of 08.10.2012 N 58. The novelty of the article is the developed proposals for improving the administrative-jurisdictional activity of the FAS Russia.*

***Keywords:** the FAS of Russia, the bank, legislation, credit institutions, responsibility, economy, advertising problems, the state, improvement, analysis, practice.*

Одним из важнейших механизмов, обеспечивающих достижение социально-экономических целей жизни общества является государственная антимонопольная политика. Конкуренция способствует развитию экономики, стимулирует научно-технический прогресс, способствует рациональному использованию ресурсов, повышает качество и, соответственно, конкурентоспособность товаров. Именно поэтому развитие и поддержка конкуренции в банковской сфере - одно из приоритетных направлений современной экономической политики российского государства.

Под административной юрисдикцией понимается урегулированная законом разновидность правоприменительной административно-процессуальной деятельности уполномоченного публичного органа,

как правило, государственного органа исполнительной власти, по рассмотрению и разрешению административно-юрисдикционных дел, административных споров, реализации санкций и защите охранительного правоотношения с применением мер государственного принуждения (административного, дисциплинарного и иного) [1, с. 140].

В процессе осуществления административно-юрисдикционной деятельности в банковской сфере складываются административно-юрисдикционные правоотношения. Одним из субъектов административно-юрисдикционных правоотношений в банковской сфере является Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) [2, с. 37]. Федеральная антимонопольная служба является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов и контролю за соблюдением антимонопольного законодательства, законодательства в сфере деятельности субъектов естественных монополий, в сфере государственного регулирования цен (тарифов) на товары (услуги), рекламы, контролю за осуществлением иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, контролю (надзору) в сфере государственного оборонного заказа, в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и в сфере закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, а также по согласованию применения закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Полномочия ФАС России в банковской сфере определены Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.06.2004 N 331 «Об утверждении Положения о Федеральной антимонопольной службе», Федеральным законом от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции», Федеральным законом от 13.03.2006 N 38-ФЗ «О рекламе».

В соответствии со ст. 25 ФЗ «О защите конкуренции» для осуществления контроля за экономической концентрацией или определения состояния конкуренции, коммерческие организации обязаны представлять в антимонопольный орган необходимые, в соответствии с возложенными на него полномочиями, и по его мотивированному требованию документы, объяснения в письменной или устной форме, информацию (в том числе информацию, составляющую коммерческую, служебную, иную охраняемую законом тайну). За непредставление необходимых сведений обязанное лицо может быть привлечено к административной ответственности, предусмотренной ч. 2 ст. 19.8 КоАП РФ.

Таким образом, для кредитных организаций имеет важное значение работа с запросами антимонопольных органов. В случае направления антимонопольным органом запроса *об обоснованности размеров тарифов* на услуги, в ответ кредитные организации включают сведения о размерах тарифов иных участников рынка, подготовленные с использованием общедоступных источников (например, интернет-сайты соответствующих хозяйствующих субъектов), исходя из понятия взаимозаменяемых услуг.

В случае, если антимонопольный орган запрашивает *себестоимость банковской услуги, расшифровку затрат на ее оказание и иные аналогичные показатели*, кредитные организации учитывают, что нормы законодательства, включая акты Банка России, не содержат понятия себестоимости единицы банковской услуги (и/или аналогичного показателя, информацию о котором запрашивает антимонопольный орган) и порядка его расчета применительно к финансово-хозяйственной деятельности кредитных организаций.

Таким образом, кредитные организации предоставляют такую информацию, которая влияет на оценку антимонопольным органом правомерности действий банка и на решение вопроса о необходимости возбуждения дела о нарушении антимонопольного законодательства, а также создает условия, позволяющие развивать и дополнять аргументацию банка в случае возбуждения дела о нарушении антимонопольного законодательства. В связи с этим ФАС России и Банку России необходимо установить единообразное (для всех кредитных организаций и контрольно-надзорных органов, взаимодействующих с ними) понимание банковских услуг, для этого разработать совместные нормативно-правовые акты, направленные на установление понятия и перечня банковских услуг, а также порядка расчета себестоимости единицы банковской услуги (и/или аналогичного показателя).

Полная стоимость кредита согласно ч. 3 ст. 28 Федерального закона от 13.03.2006 N 38-ФЗ «О рекламе» должна определяться в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». Высшая судебная инстанция в связи с отсутствием законодательно закрепленной дефиниции "условий, определяющих фактическую стоимость кредита" и в связи с большим количеством нарушений этого требования дала пояснения о том, какие условия определяют такую стоимость.

При этом, Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 8 октября 2012 г. N 58 «О некоторых вопросах практики применения арбитражными судами Федерального закона «О рекламе»»

условия, влияющие на полную (фактическую) стоимость кредита, определяются иначе, чем в ст. 6 Закона о потребительском кредите, к которому отсылает ч. 3 ст. 28 Закона о рекламе.

Согласно ст. 6 Закона о потребительском кредите в расчет полной стоимости кредита входят:

- 1) срок кредита;
- 2) платежи:
 - по погашению основной суммы кредита;
 - по уплате процентов по кредитному договору;
 - платежи, от совершения которых зависит выдача кредита, и иные платежи в пользу кредитора, установленные кредитным договором;
 - в пользу третьих лиц, если обязанность по совершению таких платежей установлена в кредитном договоре или заключение кредитного договора поставлено в зависимость от их совершения;
- 3) плата за выпуск и обслуживание электронных средств платежа;
- 4) сумма страховой премии по договору добровольного страхования, если:
 - заемщик или его близкий родственник не являются выгодоприобретателем;
 - в зависимости от заключения такого договора заемщику предлагаются разные условия кредитования.

В то время как в п.25. Постановления Пленума ВАС РФ N 58 от 08.10.2012 N 58 «О некоторых вопросах практики применения арбитражными судами Федерального закона «О рекламе» на фактическую стоимость кредита влияют следующие условия: о сумме и сроках кредита, процентной ставке, платежах и комиссиях по кредитным операциям, а также о дополнительных расходах заемщика, связанных с получением кредита (по страхованию рисков, в том числе жизни, здоровья потенциального заемщика, нотариальному заверению документов, предоставлению обеспечения по кредитному договору, оценке имущества, передаваемого в залог, и др.).

Таким образом, проанализировав условия о полной стоимости кредита, содержащихся в ст. 6 Закона о потребительском кредите и в Постановлении Пленума ВАС РФ N 58 можно сделать вывод, что в полную стоимость кредита по Закону о потребительском кредите не входят следующие условия:

- расходы по предоставлению обеспечения по кредитному договору;
- платежи заемщика по страхованию предмета залога, обеспечивающего его обязательства по кредитному договору;

– расходы заемщика по добровольному страхованию, если он или его близкие родственники являются выгодоприобретателями по такому договору.

В связи с тем, что в делах об обжаловании штрафных постановлений или решений ФАС России суды ссылаются на Постановление Пленума ВАС РФ N 58 наряду с Законом о потребительском кредите (См.: Постановление АС СЗО от 22 января 2016 г. по делу N А21-1053/2015), то полагаем целесообразным на нормативном уровне установить особенности рекламы услуг кредитных организаций, с учетом позиции ВАС РФ. Для этого необходимо дополнить вышеуказанными требованиями к полной стоимости кредитных услуг статью 6 Федерального закона от 21 декабря 2013 г. N 353-ФЗ "О потребительском кредите (займе)".

Литература:

1. Лапина М.А. Административная юрисдикция в системе административного процесса: монография. М.: Финансовый университет, 2013. 140 с.
2. Административная юрисдикция в финансовой сфере: Монография / коллектив авторов под ред. М.А. Лапиной. – М.: Издательство Юстиция, Палеотип, 2016 г.-262 с.

Барашов Э.А.,

аспирант Департамента правового регулирования
экономической деятельности
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
E-mail: barashov.ernest@yandex.ru

КАЗНАЧЕЙСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПУБЛИЧНЫХ И ЧАСТНЫХ ИНТЕРЕСОВ И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ПРАВА

***Аннотация:** В данной работе автором рассматривается новый инструмент обеспечения публичных и частных интересов, который обладает несомненно «огромным» потенциалом – казначейское сопровождение, а также его значение для системы финансового права и общества в целом.*

***Ключевые слова:** казначейское сопровождение, публичные и частные интересы, финансовое право, Федеральное казначейство, хозяйствующий субъект, государственный контракт.*

Barashov E.A.,

graduate student of Department of Legal
Regulation of Economic activity
Financial University at Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: barashov.ernest@yandex.ru

TREASURY SUPPORT AS A TOOL FOR SECURING PUBLIC AND PRIVATE INTERESTS AND ITS PLACE IN THE SYSTEM OF FINANCIAL LAW

***Annotation:** In this paper the author studies a new tool for securing public and private interests, which undoubtedly has a "huge" potential - treasury support, as well as its importance for the system of financial law and society as a whole.*

***Keywords:** treasury support, public and private interests, financial law, Federal Treasury, business entity, state contract.*

Финансовое право, выступая в качестве самостоятельной отрасли публичного права, характеризуется тем, что воздействует на общественные отношения, связанные с образованием, распределением и использованием денежных средств, а также обеспечивает правовое регу-

лирование таких отношений, возникающих в процессе финансовой деятельности государства [1, стр. 281].

Также, в научной среде в качестве одного из ключевых институтов финансового права рассматривается финансовый контроль [2, стр. 193]. Данное подтверждается тем, что само финансовое право первоначально реализуется с пересчета денег, полученных или выплаченных, что требует проведения простейших операций финансового контроля [3, стр. 2]. При этом финансовый контроль обеспечивает реализацию права государства как на защиту собственных финансовых интересов, так и интересов проживающих на его территории граждан [4, стр. 61].

В значительной степени указанное является справедливым и для казначейского сопровождения, которое является неотъемлемым элементом системы государственного финансового контроля, так как предусматривает осуществление контроля при санкционировании операций публичных фондов денежных средств, в частности, Федеральным казначейством.

На данный момент правила казначейского сопровождения определены постановлением Правительства Российской Федерации от 30.12.2016 № 1552 (далее – Правила № 1552) [5, п. 1].

Согласно пункту 2 Правил № 1552 казначейское сопровождение представляет из себя механизм, который предусматривает осуществление государственного финансового контроля в отношении бюджетных средств, которые предоставлены на основании:

- государственных контрактов, заключенных на сумму более 100 000 тыс. рублей;
- договоров (соглашений) о предоставлении субсидий и бюджетных инвестиций, договоров о предоставлении взносов в уставный капитал юридических лиц;
- контрактов, заключаемых федеральными бюджетными и автономными учреждениями за счет средств субсидий, на сумму более 100 000 тыс. рублей;
- контрактов (договоров и соглашений), заключенных в рамках исполнения государственных контрактов, соглашений, контрактов учреждений.

Указанные средства подлежат зачислению, хранению и списанию со счетов, открытых территориальными органами Федерального казначейства в учреждениях Центрального банка Российской Федерации для учета денежных средств юридических лиц, не являющихся участниками бюджетного процесса, то есть тех же самых поставщиков

(подрядчиков, исполнителей) по государственным контрактам (пункты 3 и 4 Правил № 1552).

Пунктом 6 Правил № 1552 определено, что списание указанных средств осуществляется в пределах суммы, необходимой для оплаты обязательств юридических лиц (неучастников бюджетного процесса) по возникшим расходам и только при условии, что ими предоставлены документы, подтверждающие возникновение таких обязательств.

Из положений Правил № 1552 также следует, что бюджетные средства запрещено перечислять, в частности, в качестве вноса в уставный капитал, вклада в имущество иного юридического лица, в целях размещения средств на депозиты (иные финансовые инструменты), на банковские счета юридического лица, являющегося также поставщиком, подрядчиком, исполнителем, при невыполнении им обязательств по государственным контрактам, договорам (соглашениям) о предоставлении субсидии, договоров (соглашений) о предоставлении субсидии.

При этом согласно положениям пункта 20 Правил № 1552 территориальные органы Федерального казначейства в целях осуществления казначейского сопровождения вправе осуществлять проверку соответствия содержащихся в документах информации о сроках поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг) и количестве товаров (объеме работ, услуг) условиям контракта.

Кроме того, предусматривается также возможность проверки фактической поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг с использованием фото- и видеотехники, проверки соответствия цены товара (работы, услуги), указанной в государственном контракте.

Вообще, необходимость внедрения механизма казначейского сопровождения назрела довольно давно, но введен в действие он был сравнительно недавно.

Президент РФ в своем бюджетном послании Федеральному собранию РФ от 03.12.2015 [6] указывал на необходимость ужесточения контроля за движением государственных средств посредством перечисления их конечному получателю только через казначейские счета. Определяя вектор развития финансового контроля Президент РФ отметил о необходимости введения такого механизма в связи обеспечением сбалансированности бюджета, что собственно не рассматривается как самоцель, но является важнейшим условием макроэкономической устойчивости и финансовой независимости страны.

Подводя краткий итог изложенному отмечаем, что при осуществлении казначейского сопровождения осуществляется проверка выполнения юридическими лицами обязательств в соответствии с государственными контракта-

ми (договорами, контрактами) в целях исключения случаев неправомерного и необоснованного использования и получения бюджетных средств.

Кроме того, казначейское сопровождение ориентировано на проведение финансового контроля всей цепочки исполнителей и соисполнителей, заключившими с ними контракты. Тем самым государство в лице Федерального казначейства контролирует поток движения денежных средств вплоть до «аппендицита».

В результате законодатель, определяя механизм осуществления казначейского сопровождения, реализует свои финансовые интересы, так и общества в целом.

Тем не менее остается не ясным как в таком случае учитываются интересы отдельно взятых групп общественных отношений, в частности, хозяйствующих субъектов.

Так, казначейское сопровождение предусматривает проведение проверки фактически оказанных по государственным контрактам услуг, на что нами указывалось ранее.

В свою очередь следует отметить, что действующее законодательство РФ также предусматривает проведение экспертиз, то есть проверки поставки товаров (работ, услуг) самими государственными заказчиками, как собственными силами, так и силами привлеченных экспертных организаций (экспертов) [7, пункт 1 статьи 94].

Кроме того, Федеральное казначейство в соответствии с перешедшими от Росфиннадзора полномочиями вправе также проводить в рамках последующего контроля, то есть после казначейского сопровождения, проверки выполнения обязательств по государственным контрактам [7, часть 8 статьи 99].

В результате закрепленные нормой права конструкции устанавливают возможность увеличения бремени нагрузки на хозяйствующих субъектов, так как предполагается, что в отношении них проверка проводится трижды, что, по нашему мнению, не совсем корректно.

Кроме того, законодателем не определены права и законные интересы хозяйствующих субъектов на участие (присутствие) в проводимых в рамках казначейского сопровождения проверках, возможность обжалования решения сотрудников казначейства, в случае несогласия с ними, в том числе, в судебном порядке.

Сравнивая казначейское сопровождение с иными видами финансового контроля отмечаем, что при проведении внутреннего государственного финансового контроля, в том числе, при проведении ими экспертиз допускается присутствие представителей (должностных лиц) проверяемого субъекта. Также такие представители или должностные

лица вправе обжаловать решения и действия (бездействия) в порядке, установленном законодательными и нормативными правовыми актами РФ и (или) направлять возражения, оформленные в письменном виде, на акт проверки [8. п. 11(2)].

Не секрет, что государство, реализуя свои интересы, не может заботиться об отдельно взятых интересах, так как ориентируется на обеспечение всей совокупности интересов [9. стр. 94].

Однако следует учитывать, что государство, выражая публичные интересы через казначейское сопровождение по сути допускает вмешательство в частные интересы, что не в полной мере соответствует конституционно установленным принципам справедливости, равенства, соразмерности [10, часть 3 статьи 55].

В связи с чем, по нашему мнению, указанные вопросы возможно разрешить путем концентрации всех полномочий по государственному финансовому контролю, а не его дробления на казначейское сопровождение (предварительный контроль) и последующий контроль, а также на установление возможности единовременной проверки выполнения обязательств по государственному контракту как государственным заказчиком, так и самим Федеральным казначейством, то есть участие последнего в экспертизе, проводимой первыми.

При этом видится возможным установить первоначально в Правилах № 1552 на возможность участия хозяйствующих субъектов в проводимых проверках и возможности обжалования решений, которые, по их мнению, являются необоснованными и неправомерными.

Литература:

1. Байтин М.И. Сущность права (Современное нормативное правопонимание на грани двух веков). 2-е изд., доп. М., 2005. С. 281.
2. Концепция развития российского законодательства / Под ред. Т.Я. Хабриевой, Ю.А. Тихомирова. М., 2010. С. 193.
3. Право и финансовый контроль: Монография / Отв. ред. Е.И. Иванова, Н.М. Казанцев. М., 2009. С. 20.
4. Лавренко, С.В. Финансовый контроль в системе обеспечения национальной безопасности: институциональный аспект/ С.В. Лавренко, А.В. Романова // Финансы и кредит. 2010. №26(410). С. 61.
5. Постановление Правительства РФ от 30.12.2016 № 1552 «Об утверждении Правил казначейского сопровождения средств в валюте Российской Федерации в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».

6. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 03.12.2015 // СПС «Консультант Плюс».
7. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.
8. Правила осуществления Федеральным казначейством полномочий по контролю в финансово-бюджетной сфере, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 28.11.2013 № 1092 // СЗ РФ. 2013. № 49 (ч. VII). Ст. 6435.
9. Соловьев В. С. Предварительные замечания о праве вообще // Власть и право: из истории русской православной мысли. Л. 1990. С. 94.
10. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 дек.; СЗ РФ. 2014. № 31. Ст.4398.

Воробьева Ю.Ю.,

преподаватель
Департамента правового регулирования
экономической деятельности
Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: jjvorob@yandex.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В данной статье автор уделяет внимание теоретическим вопросам квалификации преступлений в сфере экономики. В статье отражены особенности данного вида преступлений, оказывающие непосредственное влияние на их квалификацию. Автор также отражает актуальные тенденции развития уголовного права и рассматривает взаимосвязь уголовного и административного права в свете недавних изменений уголовного законодательства.

Ключевые слова: преступления, уголовное право, уголовное законодательство, квалификация, экономическая деятельность

Vorobyova Y.Y.,

University teacher
in Department of legal regulation of economic activity
in Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: jjvorob@yandex.ru

ACTUAL QUESTIONS OF QUALIFICATION OF CRIMES IN THE SPHERE OF ECONOMICS

Abstract: In this article, the author pays attention to epy theoretical issues of qualification of crimes in the sphere of economy. The article reflects the specifics of this type of crimes, which directly affects their qualification. The author also reflects current trends in the development of criminal law and examines the relationship between criminal and administrative law in the light of recent changes in criminal law.

Keywords: crimes, criminal law, criminal legislation, qualification, economic activity

Для корректного понимания специфики преступлений в сфере экономики в целом и их некоторых особенностей их квалификации в частности следует, прежде всего, обратить внимание на их место в структуре Особенной части Уголовного кодекса Российской Федерации. Преступлениям в сфере экономики посвящен отдельный раздел (Раздел VIII) указанного кодекса. В свою очередь, этот раздел содержит в себе 3 главы: 1) преступления против собственности (глава 21, ст. 158-168 УК РФ); 2) преступления в сфере экономической деятельности (глава 22, ст. 169-200.3); 3) преступления против интересов службы в коммерческих и иных организациях (гл. 23, ст. 201-204.2). Указанная система преступлений в сфере экономики является наглядным доказательством многогранности понятия "экономика", которое охватывает и отношения, традиционно относимые к частно-правовым (например, отношения, складывающиеся по поводу собственности) и отношения, относящиеся к публичным (к примеру, финансовые отношения). Есть актуальные вопросы квалификации преступлений в рассматриваемой сфере, которые касаются отдельных составов (например, актуальные вопросы квалификации кражи, грабежа или разбоя, или актуальные вопросы квалификации коммерческого подкупа), но есть и особенности, затрагивающие квалификацию всех преступлений в экономической сфере или же нескольких, со схожим характером деяний или же в случае, если непосредственный объект посягательства крайне схож. В стремлении выделить характерные особенности преступлений в сфере экономики хотелось бы заострить внимание на преступлениях в сфере экономической деятельности, т.е. на самой объемной главе в разделе из трех.

Как было уже упомянуто ранее, преступлениям в сфере экономической деятельности посвящена отдельная в Уголовном кодексе Российской Федерации (глава 22). В ней, в свою очередь, содержится по меньшей мере 50 статей (не считая утративших силу), предусматривающих ответственность за различные по характеру деяния. К слову, вопрос о законодательной формулировке понятия "экономические преступления" до сих пор остается открытым. Камнем преткновения считается в том числе и тот факт, что очертить круг так называемых "экономических преступлений" не просто хотя бы ввиду его особого разнообразия. Формулировка же "экономическая деятельность" позволяет хотя бы обратиться к конкретному подзаконному акту - Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности, утвержденному Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст, дабы обрести более-менее четкое представление о том, какие виды деятельности отно-

сятся к экономической. Тем не менее, вопрос, касающийся системы преступлений в экономической сфере, остается открытым еще и по причине того, что не ясно, что именно брать критерием классификации. Так, например, Гладких В.И. и Кучерев В.С. делят преступления в сфере экономической деятельности по содержанию непосредственного объекта на пять групп:

- 1) преступления в сфере предпринимательства и иной экономической деятельности;
- 2) преступления в сфере кредитных отношений;
- 3) преступления в сфере отношений, обеспечивающих свободную и добросовестную конкуренцию;
- 4) преступления в сфере финансовых отношений и отношений, связанных с оборотом драгоценных металлов, драгоценных камней;
- 5) преступления в сфере внешнеэкономической деятельности и таможенного контроля [7, стр. 278].

Менее развернутую классификацию предлагает Яцеленко Б.В. - он делит преступления из главы 22 УК РФ по сферам совершения на следующие группы:

- 1) преступления в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности;
- 2) преступления в денежно-кредитной сфере;
- 3) преступления в сфере финансовой деятельности государства [8, стр. 145].

Любопытной видится классификация Лопашенко Н.А., которая делит рассматриваемые преступления на группы в зависимости от того, на реализацию какого принципа осуществления экономической деятельности направлены охраняемые отношения-объекты этих преступлений. Так, она выделяет преступления, посягающие на отношения, связанные с:

- 1) принципом свободы экономической деятельности;
- 2) принципом осуществления экономической деятельности на законных основаниях;
- 3) принципом добросовестной конкуренции субъектов экономической деятельности;
- 4) принципом добропорядочности субъектов экономической деятельности;
- 5) принципом запрета криминальных форм поведения экономической деятельности [9, стр. 16].

Большинство же ученых придерживаются следующей точки зрения по поводу классификации преступлений в сфере экономической

деятельности - выбирая такие критерии как "сфера экономической деятельности" и "субъекты экономической деятельности, выделяют следующие виды:

- 1) преступления должностных лиц в сфере экономической деятельности;
- 2) преступления, нарушающие общий порядок осуществления предпринимательской деятельности;
- 3) преступления в области кредитных отношений;
- 4) преступления, связанные с монополизацией рынка и недобросовестной конкуренции;
- 5) преступления в сфере денежного обращения и ценных бумаг;
- 6) таможенные преступления;
- 7) валютные преступления;
- 8) преступления, связанные с банкротством;
- 9) налоговые преступления. [10, стр. 18-19].

Ввиду многообразия, многогранности, сложности вышеуказанной деятельности многие нормы Главы 22 УК РФ являются бланкетными, то есть отсылочными. Для верной квалификации содеянного необходимо обращаться к другим нормативно-правовым, а иногда и подзаконным актам из совершенно других отраслей права, нежели уголовное право. Так, например, для верной квалификации деяния, характеризуемого как преступное в ст. 195 УК РФ (Неправомерные действия при банкротстве), необходимо четко понимать, в частности, что такое банкротство, какими признаками оно характеризуется, посредством каких законных стадий и шагов производится процедура банкротства. На эти и другие связанные с ними вопросы призван ответить Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)". Так же примером очевидно бланкетной нормы может послужить ст. 172 УК РФ (Незаконная банковская деятельность). Без четкого понимания того, что подразумевает под собой банковская деятельность, невозможно верно квалифицировать содеянное, и понимание – это должно прийти с изучением как минимум Федерального закона от 02.12.1990 N 395-1"О банках и банковской деятельности". Примеров статей из главы 22 Уголовного кодекса Российской Федерации, положения которых уточняются где-то еще, можно привести множество - по сути, все они так или иначе связаны с изучением других нормативных актов. Преобладание бланкетных норм можно назвать одной из особенностей квалификации преступлений в сфере экономической деятельности. Если же пытаться дать качественную оценку этой особенности, стоит обратить внимание как на положительные, так и на отри-

цательные стороны этой особенности. К «плюсам» можно отнести незагроможденность уголовно-правовых норм, что непременно привело бы к усложнению их восприятия; а также достижение относительной стабильности Уголовного кодекса за счет отсутствия необходимости вносить в него изменения в случае, если, например, изменение коснется нормативного акта, к которому идет отсылка в норме. К «минусам» же можно отнести существенный объем нормативных актов, которые за счет наличия банкетных норм входят в систему источников Уголовного права, а также нередко возникающую необходимость привлечения экспертов, специалистов в сфере экономики в целом и ее правового регулирования, в частности. Крайняя обозначенная черта, впрочем, едва ли так уж относима к негативным – скорее, она отражает объективную необходимость тщательной подготовки специалистов, которые впоследствии в своей профессиональной деятельности будут специализироваться на такой непростой категории преступлений как преступления в сфере экономики.

Еще одной существенной чертой рассматриваемых преступлений является наличие большого количества оценочных категорий. В частности, они связаны определением величины нанесенного ущерба (например, формулировки «крупный ущерб», «размер», «доход»). Законодатель проделал существенную по своей значимости работу, введя летом 2016 г. В Уголовный кодекс большое количество изменений, касающихся определения величины ущерба (в качестве примера можно назвать статьи 198 УК РФ, ст. 199 УК РФ, ст. 200.1 УК РФ и другие). Однако, вопрос об иных оценочных категориях, в частности "существенного вреда" по-прежнему остается открытым. Кроме того, неразрешенной остается проблема определения вида ущерба, который должен учитываться при квалификации. (упущенная выгода или же реальный ущерб). Рассмотрению категории «крупный ущерб» посвящено немало научных трудов, однако, данный факт все равно не позволяет трактовать этот термин однозначно. И.В. Осипов, обобщая имеющиеся подходы, выделяет две превалирующие точки зрения среди ученых. Согласно одной из них содержание категории «ущерб» как структурного элемента состава преступления (элемент объективной стороны) схоже с содержанием «ущерба» как гражданско-правовой категории. Согласно другой точке зрения содержание рассматриваемой категории с отраслью гражданского права связывать нецелесообразно и оттого отраслевая принадлежность ее до конца не выяснена. [11, стр. 24] Задаваясь вопросом о том, насколько соотносимы категории «ущерб» для целей гражданского и уголовного права стоит задаться

вопросом об объективности и субъективности критериев оценки. В данном ключе совершенно обоснованной видится позиция вышеупомянутого автора о том, что для целей главы 22 Уголовного кодекса Российской Федерации необходимы объективные критерии для определения величины ущерба и последующей квалификации преступления по соответствующей статье или, что чаще случается, части статьи. Гражданское же право с его пониманием ущерба отличается своего рода субъективизмом [11, стр. 25].

Ввиду своей специфики, преступления в рассматриваемой сфере нередко являются латентными. В связи с указанной спецификой особую роль приобретает деятельность по их выявлению, которая нередко оказывается возложенной на органы исполнительной власти, осуществляющие контроль за хозяйствующими субъектами. Более того, полученные ими от проверяемых субъектов и составленные ими документы ложатся в основу доказательной базы, формируя ее, и оказывают непосредственное влияние на квалификацию преступлений в экономической сфере, а зачастую и вовсе на решение вопроса о заведении уголовного дела. В качестве иллюстрации последнего положения можно привести п. 3 ст. 32 Налогового кодекса Российской Федерации, где прописано даже не право, а обязанность налоговых органов при определенных обстоятельствах и в том числе если есть основания предполагать факт нарушения законодательства о налогах и сборах, содержащий признаки преступления, направлять материалы в следственные органы, уполномоченные производить предварительное следствие по уголовным делам о преступлениях, предусмотренных статьями 198 - 199.2 Уголовного кодекса Российской Федерации, для решения вопроса о возбуждении уголовного дела. [4, п. 3 ст. 32]

Как уже было упомянуто выше, материалы, полученные и предоставленные органами контроля, имеют непосредственное отношение к квалификации преступлений в сфере экономики. Так, к примеру наличие или отсутствие документально подтвержденных данных, свидетельствующих о наличии или отсутствии у субъекта специального права, непосредственно влияет на возможность квалифицировать его деяние по той или иной статье Уголовного закона. Л.В. Бертовский, в целом, отмечает следующие существенные аспекты деятельности контролирующих органов: 1) установление обстоятельств и причин исследуемых происшествий; 2) выявление нарушителей правил нормативного характера; 3) привлечение виновных к административной ответственности; 4) принятие мер по устранению выявленных нарушений законов и подзаконных актов. [9, стр. 47]. В свете недавних нововведений, отдельно хотелось бы

отметить возросшее значение такого аспекта деятельности как привлечение виновных к административной ответственности. Лето 2016 года ознаменовалось введением в Уголовный кодекс Российской Федерации целого ряда статей, которые, по сути, ставят в зависимость имевшее место привлечение к административной ответственности и привлечение к уголовной ответственности. В частности, была введена ст. 116.1, предусматривающая уголовную ответственность за нанесение побоев лицом, подвергнутым за аналогичное деяние к административному наказанию. Рассматриваемой же в настоящей статье темы непосредственно касается статья 158.1 (Мелкое хищение, совершенное лицом, подвергнутым административному наказанию). Указанная тенденция заставляет задуматься о том, как оценивать квалификацию содеянного как преступления в случае, если к административной ответственности субъект был привлечен ошибочно. Не до конца понятным также остается вопрос квалификации содеянного в случае совершения деяния, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного соответствующей нормой статьи УК РФ в период, когда решение о привлечении лица к административной ответственности по схожему составу еще не принято или же оспаривается в судебном или административном порядке.

Помимо этого, остается спорным вопрос о том, к характеристике какого именно из элементов состава (объекту, объективной стороне, субъекту или же субъективной стороне) относится характеристика, касающаяся привлечения ранее к административной ответственности. С одной стороны, исходя из формулировки "совершенное лицом, подвергнутым административному наказанию" - к субъекту [1, ст. 158.1]. Однако, с другой стороны, такая черта видится более уместно относимой к характеристике самого деяния, т.е. объективной стороны состава. Очевидно, что этот теоретический момент квалификации преступлений нуждается в доктринальном толковании и исследовании.

Подводя итоги вышесказанному, хотелось бы отметить прежде всего особенности преступлений в сфере экономики, которые оказывают непосредственное влияние на их квалификацию:

1) преобладающее количество бланкетных норм в главе 22 УК РФ, что, впрочем, несет больше положительных моментов, нежели отрицательных;

2) наличие большого количества категорий оценочного характера, частично - урегулированных и разъясненных Уголовным законом, частично – нет. Последние, в свою очередь, нуждаются в унификации, однообразном толковании, достаточной доктринальной разработке, на которую впоследствии мог бы «опереться» правоприменитель;

- 4) высокий уровень латентности преступлений в сфере экономики;
- 5) большое значение деятельности контролирующих органов исполнительной власти для квалификации рассматриваемых преступлений (в частности, возросшее в связи с недавними изменениями уголовного законодательства значение такого вида деятельности как привлечение ими виновных к административной ответственности).

Кроме того, обоснованным видится вывод о том, что уголовное законодательство в настоящее время стало одновременно и на путь разъяснения уголовно правовых норм и их конкретизации (введены критерии оценки крупности ущерба), и одновременно на путь усложнения процесса квалификации ряда преступлений. В частности, речь идет об установлении прямой причинно-следственной связи между назначением в прошлом административного наказания субъекту и назначением уголовного наказания этому же субъекту за схожее деяние.

Литература:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ / Собрание законодательства РФ, 17.06.1996, N 25, ст. 2954
2. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 01.05.2017) "О несостоятельности (банкротстве)" / Собрание законодательства РФ, 28.10.2002, N 43, ст. 4190
3. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 01.05.2017) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 16.06.2017) / Собрание законодательства РФ, 05.02.1996, N 6, ст. 492
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) / Собрание законодательства РФ", N 31, 03.08.1998, ст. 3824
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 07.06.2017) / Собрание законодательства РФ, 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 1.
6. "ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности" (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст) (ред. от 07.10.2016)
7. Гладких В.И., Курчев В.С. Уголовное право России. Общая и Особенная части: Учебник. Под общей редакцией д.ю.н., профессора В.И. Гладких. – М.: Новосибирский государственный университет, 2015. – 614 с.
8. Уголовное право России. Особенная часть / Под ред. А.И. Рапога. - М.: 2002.
9. Лопашенко Н.А. Вопросы классификации преступлений в сфере экономической деятельности. - Саратов, 1997. - СКОЛЬКО СТРАНИЦ

10. Черткова Т.А. Экономические преступления и правонарушения: Курс лекций. / Т.А. Черткова; СИУ-филиал РАНХиГС. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2015 г. – 226 С.
11. Осипов И.В. Актуальные вопросы квалификации преступлений в сфере экономической деятельности по признакам ущерба, дохода и размера / Научный диалог: Юриспруденция. Сборник научных трудов, по материалам V международной научно-практической конференции 20 мая 2017 г. Изд. ЦНК МНИФ «Общественная наука», 2017. – 40 с.

Конюхова Д.И.,

аспирант
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия

**Научный руководитель:
Ильин А.Ю.,**

к.ю.н, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: dkonuhova@gmail.com

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА ФОРМИРОВАНИЯ, ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация:** Межбюджетные трансферты играют важную роль в межбюджетных отношениях и функционировании государства. В статье подробно рассматриваются правовые основы межбюджетных трансфертов, процесс становления и основные изменения института межбюджетных трансфертов в российском законодательстве.*

***Ключевые слова:** межбюджетные трансферты, федеративное государство, бюджетное устройство, межбюджетные отношения, дотации.*

Konuykhova D.I.,

postgraduate student
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia

Scientific advisor:

Ilyin A.U.,
Candidate of Juridical Sciences, docent
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: dkonuhova@gmail.com

ACCORDANCE, CALCULATION AND UTILIZATION ORDER'S IMPROVEMENT OF INTER-BUDGET TRANSFERS IN RUSSIAN FEDERATION

***Abstract:** Inter-budget transfers play an important role in inter-budget relations and government functioning. This article speaks in details about inter-budget transfers' legal framework, process of establishment and fundamental modification of inter-budget transfers' institute in Russian legislation.*

***Keywords:** inter-budget transfers, federal state, budgetary arrangement, inter-budget relations, grants.*

Институт межбюджетных трансфертов имеет большое значение как для межбюджетных отношений и бюджетного права, так и для порядка функционирования государства в целом. Создание института межбюджетных трансфертов в Российском законодательстве обусловлено особым статусом Российской Федерации и ее историей.

Само существование института межбюджетных трансфертов обусловлено особым статусом России как федерации и ее историей. Следовательно, принцип федерализма, является неотъемлемым для государства и его реализация также важна и в бюджетной сфере, чему и способствует институт межбюджетных трансфертов

Федеративное устройство государства, прежде всего, предусматривает определенную самостоятельность его субъектов, но, в то же время, это означает и то, что такая независимость может привести к негативным последствиям в виду особенностей каждого из субъектов, что, например, может проявляться в недостатке доходов в каком-либо из субъектов.

Сложившиеся в современном мире условия, требуют максимально эффективного использования бюджетных средств, следовательно, институт межбюджетных трансфертов должен быть эффективным, с точки зрения перераспределения и использования бюджетных средств. Это, в свою очередь приводит к необходимости совершенствования данного института.

В период становления межбюджетных отношений в Российской Федерации произошло множество изменений в бюджетном законодательстве, так же эти изменения коснулись и системы принципов в бюджетном праве. В том числе, ранее, принципам в бюджетной системе была свойственно отдельное законодательное закрепление непосредственно принципов межбюджетных отношений. Это существовало вплоть до 2005 года, и было обусловлено наличием главы, посвященной межбюджетным отношениям, которая в дальнейшем трансформировалась в главу, посвященную межбюджетным трансфертам. Изменение Бюджетного кодекса и выделение межбюджетных трансфертов в отдельную главу послужило толчком к «присоединению» принципов межбюджетных отношений к принципам бюджетной системы. В связи с этим встает вопрос, не было ли целесообразно выделение конкретных принципов функционирования межбюджетных трансфертов. В данной ситуации можно руководствоваться тем, что межбюджетные трансферты это и есть составная часть бюджетной системы и, таким образом, система межбюджетных трансфертов полностью функционирует, основываясь на принципах бюджетной системы, и не требует формального закрепления каких-либо специфичных и конкретных принципов для себя. Но, в тоже время, в теории, некоторые авторы рассматривают принципы межбюджетных трансфертов, но, как правило, они рассматриваются через призму принципов бюджетного права и не выделяются в отдельную категорию, как, например, Ягофаровым Р.Р. [1, 239 с.]

С точки зрения совершенствования института межбюджетных трансфертов стоит рассмотреть поэтапность его возникновения в современном государстве, его правового закрепления, уже упомянутого ранее, и необходимость его существования.

Изменения Бюджетного кодекса, вступившие в силу в 2005 году, стали решающими для института межбюджетных трансфертов, более того, они ввели само понятие межбюджетных трансфертов и изменили структуру Бюджетного кодекса. Но, и до этого момента в российском праве существовали отношения, складывающиеся в сфере межбюджетных трансфертов, которые имели системообразующие значение для

развития современных бюджетных отношений в рамках реализации принципов федеративного государства.

Так, начальные этапы развития системы межбюджетных трансфертов на законодательном уровне можно отнести к концу 1990-х годов, когда в 1998 году был принят БК РФ, который уже тогда содержал рассматриваемые принципы функционирования бюджетной системы. Но, на тот момент формировались основополагающие начала российского бюджетного права, которые характеризовались текущей ситуацией становления российской государственности.

Следующий значимый этап был связан со становлением бюджетного федерализма в Российской Федерации и непосредственно связанным с ним порядком реформирования состояния межбюджетных отношений. Как в теории, представленной, например, Ю.А. Крохиной [2, 453 с.], так и в практике осуществлялось планомерное развитие концепции бюджетного федерализма, ее развития и связи с межбюджетными отношениями. Так, 15 августа 2001 года было принято Постановление Правительства Российской Федерации №584 «О Программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года» в котором содержатся положения по развитию системы межбюджетных отношений.

Своеобразным итогом проводимых в тот период преобразований в бюджетном устройстве стало и принятие вышеупомянутых изменений в БК РФ относительно межбюджетных трансфертов. Ранее, понятие межбюджетных трансфертов было совершенно иным в Бюджетном кодексе, так под межбюджетными трансфертами понимались средства одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации, перечисляемые другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации, данное определение подразумевало под собой слишком широкий перечень возможных платежей и средств бюджета. В новой редакции БК РФ 2007 года происходит конкретизация понятия межбюджетных трансфертов, так теперь «межбюджетные трансферты - средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации» [3, ст.6, глава 1, часть I]. Данная конкретизация во многом обуславливает «причину» перечисления средств. Таким образом, произошли значительные изменения в понятии межбюджетных трансфертов. Так как перечисление средств не означает возможность дальнейшего распоряжения этими средствами, а измененное определение непосредственно конкретизирует возможные дальнейшие действия в рамках бюджета, получившего данные средства.

Суть межбюджетных трансфертов как раз во многом и обусловлена и определяется понятием финансовой помощи. Так как Российская Федерация, все ее субъекты и муниципальные образования существуют и функционируют в соответствии с принципами разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации и самостоятельности бюджетов, возможно и вполне закономерно неравномерное развитие на всей территории Российской Федерации исходя из географических, социально-экономических, демографических и иных факторов.

Российская Федерация, все ее субъекты и муниципальные образования существуют и функционируют в соответствии с принципами разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации и самостоятельности бюджетов[3, ст. 30, глава 5, раздел 1, часть II], возможно и вполне закономерно неравномерное развитие на всей территории Российской Федерации исходя из географических, социально-экономических, демографических и иных факторов. Поэтому, межбюджетные трансферты, прежде всего, направлены на обеспечение сбалансированности бюджетов, такие выводы можно сделать и благодаря тому, что глава 16 БК РФ посвященная межбюджетным трансфертам, находится в разделе IV БК РФ сбалансированность бюджетов. Таким образом, межбюджетные трансферты являются методом достижения сбалансированности бюджетов, они помогают в достижении оптимального соответствия доходов и расходов.

Конец 2016 года был обусловлен первыми значительными за долгое время изменениями в отношении порядка исчисления, предоставления и использования межбюджетных трансфертов. Была также проведена инвентаризация региональных полномочий, что послужило толчком к внесению изменений в порядок предоставления межбюджетных трансфертов. Таким образом, обозначился переходный этап в достижении сбалансированности региональных бюджетов.

Было принято Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2016 года № 1506, которое закрепило необходимость заключения соглашений, заключаемых Министерством финансов Российской Федерации с высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации (руководителями высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации), которые получают дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов. Оно также предусматривает меры ответственности за невыполнение субъектом Российской Федерации обязательств, возни-

кающих из таких соглашений. Более того, данные соглашения предусматривают определенные обязательства со стороны субъекта Российской Федерации, принятие на себя которых обусловлено получением таких дотаций.

Следовательно, несколько поменялась сама концепция предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. Более того, для этого, были внесены изменения в Бюджетный кодекс, и, таким образом, введено новое понятие дотации, как «межбюджетных трансфертов, предоставляемых на безвозмездной и безвозвратной основе» [3, ст.6, глава 1, часть I], которое уже не содержит положений об их направлении и условий использования.

Межбюджетные трансферты основаны на принципах бюджетного права, которые в свою очередь в полной мере являются отражением конституционных принципов России как федеративного государства. Институт межбюджетных трансфертов претерпевал значительные изменения, при этом, на данном этапе, происходит новый виток его совершенствования. Оценить эффективность вносимых изменений возможно будет, лишь спустя время, однако, очевидна необходимость этих изменений, для достижения сбалансированности бюджетов и эффективности расходования бюджетных средств.

Литература:

1. Ягофаров Р.Р. Правовое регулирование предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета.: дис. ... канд. юрид. наук.: 12.00.14 / Ягофаров Руслан Равгатович. – Саратов, 2010. – 203 с.
2. Крохина Ю.А. Принцип федерализма в бюджетном праве: дис. ... д-ра. юрид. наук.: 12.00.04 / Крохина Юлия Александровна. – Саратов, 2001. – 453 с.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации: [федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ] // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.

Лавелина В.С.

студентка Юридического факультета
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Россия
e-mail: vlada.lavelina@yandex.ru

**Научный руководитель:
Овчинникова Л.И.,**

к.ю.н., доцент
доцент Департамента правового регулирования
экономической деятельности
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: pklarisa.61@mail.ru

КАК БОРоться С ФИНАНСОВЫМИ ПИРАМИДАМИ?

***Аннотация:** в статье рассматривается история появления финансовых пирамид, их влияние на общество, а также правовое регулирование данного явления. Анализируется новая статья КоАП 14.62 и ее влияние на экономическую ситуацию в стране.*

***Ключевые слова:** финансовые пирамиды, финансовая грамотность, национальная безопасность, экономическая безопасность, правовое государство.*

Lavelina V.S.,
Student of a bachelor degree,
Financial University under the Government of the
Russian Federation,
Law faculty
Moscow, Russia
e-mail: vlada.lavelina@yandex.ru

Scientific advisor:
Ovchinnikova L.I.,
Candidate of Legal Science,
docent (PhD, Associate professor)
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: pklarisa.61@mail.ru

HOW TO FIGHT WITH FINANCIAL PYRAMIDS?

***Annotation:** the article deals with the history of the emergence of financial pyramids, and their impact on society and the legal regulation of this phenomenon. Analyzed new article 14.62 and its impact on the economic situation in the country.*

***Keywords:** pyramid schemes, financial literacy, national security, economic security, state of law.*

В 2016 году в КоАП РФ появилась статья 14.62 «Деятельность по привлечению денежных средств и (или) иного имущества», которая была введена Федеральным законом от 09.03.2016 № 54-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях».

В последнее время в России стало увеличиваться число лиц и организаций, привлекающих денежные средства граждан, организаций и компаний, обещающих высокую прибыль в короткие сроки, впоследствии, обманывающих их. Такие маневры называются «финансовыми пирамидами», хотелось бы заметить, что история их развития начинается аж с XVII века: самая известная «пирамида» того времени – Компания Южных морей 1711 года, которую организовал британский казначей Р. Харли. Она существовала около 10 лет и стала одним из крупнейших кредиторов Англии (за выпущенные акции получила почти 9 миллионов фунтов).

В России этот способ завладения чужими денежными средствами получил свое бурное развитие в 90-х годах XX века. Одна из таких ком-

паний, «затянувшей в свои сети» миллионы граждан всей страны, стала «МММ». В довольно сложный исторический период люди не смогли отказаться от разрекламированных огромных дивидендов: за акциями выстраивались очереди, в них граждане стояли сутками, чтобы отдать свои личные денежные средства мошенникам. Главный организатор «финансовой пирамиды МММ» Сергей Мавроди был арестован, но деятельность не прекращалась. По подсчетам экспертов ущерб составил более 110 миллионов рублей. [Что такое финансовые пирамиды? // журнал «Финкл» // URL: <http://fincle.ru/finansovyye-piramidy.html>]

Число лиц, совершающих подобного рода деяния, возрастало: в 2013 году их насчитывалось около 20 000, а в 2014-2015 гг. их стало еще больше. «За 2015 год россияне потеряли в финансовых пирамидах более 22 млрд рублей» – заявил в январе 2016 года заместитель начальника следственного департамента МВД России Олег Даньшин. При этом необходимо отметить тенденцию повышения финансовой грамотности населения и, в отличие от 90-х годов, специальных и запланированных рисков участников таких организаций. Люди стали пытаться успеть «выскочить» из «финансовой пирамиды» до ее развала, тем самым заработав на «ближнем». Учитывая, что в нашей стране принята стратегия национальной безопасности, в число которой входит, в частности, экономическая, законодатели не могли не обратить внимание на возникшую проблему.

В 2016 году началась активная борьба с «финансовыми пирамидами» на уровне государства. Принят Федеральный закон № 78 от 30.03.2016 г. «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и статью 151 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации».

Законодательство многих стран легально запрещает деятельность «финансовых пирамид», например, в Австралии, Великобритании, Германии, Бразилии, Канаде, США и других странах. В некоторых из них административное законодательство так и называет общественно-опасное деяние «финансовой пирамидой» (в Австрии, США), в других его именуют «игрой» или «игрой по цепочке». В России оно получило название «организация деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества». [Зачем Уголовному кодексу статья о финансовых пирамидах? // URL: <http://jus.ee/news/1/695/achem-golovnomu-kodeksu-statya-o-finansovyh-piramidah/>] В РФ изменения практически одновременно коснулись и КоАП и УК, это логично, ведь главное их отличие в наказании зависит от размера денежных средств, основанием для уголовной ответствен-

ности является организация деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества в крупном размере, следовательно именно административная норма влияет предотвращает деятельность развивающихся финансовых пирамид. Также значительным отличием двух видов ответственности пояснил заместитель министра финансов РФ Алексей Моисеев: "Для организаторов это уголовное наказание. Для сотрудников пирамиды, для тех, кто ее рекламирует, это административное наказание".

Диспозиция статьи 14.62 гласит: «Организация либо осуществление лицом деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества физических лиц и (или) юридических лиц, при которой выплата дохода и (или) предоставление иной выгоды лицам, чьи денежные средства и (или) иное имущество привлечены ранее, осуществляются за счет привлеченных денежных средств и (или) иного имущества иных физических лиц и (или) юридических лиц при отсутствии инвестиционной и (или) иной законной предпринимательской или иной деятельности, связанной с использованием привлеченных денежных средств и (или) иного имущества, в объеме, сопоставимом с объемом привлеченных денежных средств и (или) иного имущества, если эти действия не содержат уголовно наказуемого деяния». При этом стоит отметить, что крупным размером привлекаемых денежных средств признается сумма, превышающая 2 250 000 рублей, следовательно, правонарушения с более низкими привлекаемыми денежными средствами относятся к административным.

Не для кого не секрет, что на сегодняшний день наблюдается тенденция либерализации политики государства, направленной на борьбу с преступлениями в сфере экономической деятельности. Однако, данной проблеме объявили настоящую «войну», поэтому ни административное, ни уголовное право (ст. 76.1 УК РФ «Освобождение от уголовной ответственности по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности») не указывают на основания для освобождения виновного лица от юридической ответственности. Санкция анализируемой нормы предусматривает ответственность в виде штрафа за организацию финансовых пирамид на граждан в размере от 5 тысяч до 50 тысяч рублей, на должностных лиц – от 20 тысяч до 100 тысяч рублей, на юридических лиц – от 500 тысяч до 1 миллиона рублей.

В тоже время, лицо впервые совершившее преступление, предусмотренное ч. 1 ст. 172.2 УК РФ может быть освобождено от уголовной ответственности в связи с деятельным раскаянием (ст. 75 УК РФ) или в связи с примирением с потерпевшим (ст.76 УК РФ) – нормы но-

сят диспозитивный характер. Но преступник, таким образом перестает быть правонарушителем и попадает под влияние норм административного права, то есть обязан выплатить штраф. Такой подход законодателя доказывает на сколько серьезно государство относится к решению проблемы функционирования «финансовых пирамид».

Газета «Известия» сообщает, что Центральный банк снизил ущерб от финансовых пирамид почти втрое: «в 2015 году урон составил около 5,5 миллиарда рублей, а по итогам 2016 года – по предварительным оценкам – около 2 миллиардов... Всего в 2016 году было выявлено около 180 финансовых пирамид, в 2015 году – 200.» экономической преступности 2016 года более благоприятные нежели раньше. Валерий Лях заявил, что «благодаря работе Банка России и правоохранительных органов количество крупных финансовых пирамид снижается: выявляемые организации – все более и более мелкие.» [Центробанк обнаружил еще 50 организаций с признаками финансовых пирамид // Banki.ru 15.09.2016 // URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8816813>] Итак, можно говорить о том, что проблема действительно поддалась решению: кто-то прекратил свою преступную деятельность, кто-то не успел осуществить ее, а кто-то узнав о размере штрафа отказался от противозаконных действий.

В настоящее время, мы видим снижение уровня преступности в экономической сфере, хотелось бы и в дальнейшем наблюдать положительную статистику, ведь благодаря этому не только экономика страны перестанет терять значительные суммы денежных средств, но и доверие общества станет выше, а это, как известно, очень значимый показатель для социального, правового государства, каковым является Российская Федерация.

Литература:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ / Собрание законодательства РФ, 17.06.1996, N 25, ст. 2954
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 07.06.2017) / Собрание законодательства РФ, 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 1.
3. Что такое финансовые пирамиды? // журнал «Финкл» //URL: <http://fincle.ru/finansovyie-piramidy.html>
4. Зачем Уголовному кодексу статья о финансовых пирамидах? // URL: <http://jus.ee/news/1/695/achem-golovnomu-kodeksu-statya-o-finansovyh-piramidah/>
5. Центробанк обнаружил еще 50 организаций с признаками финансовых пирамид // Banki.ru 15.09.2016 // URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8816813>

Позднякова Т.С.,

Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: princessa1998_1998@mail.ru

**Научный руководитель:
Овчинникова Л.И.,**

к.ю.н.. доцент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: pklarisa.61@mail.ru

ВНУТРЕННИЙ ФИНАНСОВЫЙ АУДИТ ФМС РОССИИ, КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

***Аннотация:** В статье автором рассматриваются проблемные вопросы внутреннего финансового аудита ФМС России, как одной из форм финансового контроля.*

***Ключевые слова:** финансовый контроль, аудит, федеральная таможенная служба, финансовая отчетность, коммерческие банки.*

Pozdnyakova T.S.,

Student of Financial University under the Government
of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: princessa1998_1998@mail.ru

**Scientific advisor:
Ovchinnikova L.I.,**

Candidate of Legal Science,
docent (PhD, Associate professor)
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: pklarisa.61@mail.ru

INTERNAL FINANCIAL AUDIT OF THE FMS OF RUSSIA, AS ONE OF THE FORMS OF FINANCIAL CONTROL

***Annotation:** The author in the article examines the problematic issues of the internal financial audit of the FMS of Russia as a form of financial control.*

***Keywords:** Financial control, audit, audit, federal customs service, financial reporting, commercial banks.*

В современной России постепенно создавались коммерческие банки, предприятия, которые были основаны на негосударственных формах собственности. И это потребовало решения вопроса о контроле за их финансовой деятельностью. Кроме этого, сами коммерческие банки, предприятия заинтересованы в том, чтобы информация об их финансовой деятельности была объективной, достоверной. Это отвечает интересам государства и придаёт аудиторскому контролю публичный характер.

Финансовый контроль – это способ обеспечения законности проводимой финансовой деятельности. Его значение состоит в том, что при проведении финансового контроля проверяется финансовая деятельность предприятий, учреждений, граждан, органов государственной власти и местного самоуправления. В качестве объекта финансового контроля выступают не только денежные средства, но и все материальные, трудовые, природные и другие ресурсы страны.

Для того, чтобы финансовый контроль осуществлялся эффективно, необходим глубокий анализ финансово-хозяйственной деятельности, а также разработка предложений по улучшению качества работы организаций.

В качестве формы финансового контроля может выступать контроль рублём, который предполагает использование таких экономических инструментов, как себестоимость, прибыль, цена. [1]

Область применения финансового контроля постепенно развивалась в связи с созданием, например, бюджетной и налоговой систем, появлением финансовых рынков. Возник парламентский финансовый контроль, аудиторский финансовый контроль помимо государственного, который осуществляет свою деятельность при помощи специальных органов исполнительной власти.

Государственный финансовый контроль имеет важное значение в силу регулярности и систематичности. К органам, осуществляемым государственный финансовый контроль относят:

- Органы исполнительной власти;
- Налоговая служба
- Служба страхового надзора
- Федеральное казначейство
- Федеральная таможенная служба по финансовым рынкам. [2,

стр.14-15]

Они выполняют ряд функций:

1. Контроль за использованием средств федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов

2. Контроль за расходами по внешнему долгу
3. Контроль за сохранностью Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней РФ
4. Экспортный контроль
5. Контроль за качеством аудиторских проверок.

Финансовый контроль проводится с помощью различных методов. Применение того или иного метода зависит от правового положения, объекта и цели контроля, организационных форм и особенностей деятельности органов. В качестве методов финансового контроля выделяют:

- Ревизия
- Проверки, например, документации
- Рассмотрение проектов финансовых планов
- Заслушивание должностных лиц [3, стр.7-14]

Таким образом, главная задача финансового контроля состоит в обеспечении успешной финансовой политики, а также эффективности использования финансовых ресурсов во всех сферах.

В результате развития рыночной экономики в РФ финансовый контроль стал играть огромную роль. Причём главное внимание уделяется проведению финансового контроля без использования государственных органов. Начинает развиваться аудиторский финансовый контроль.

Аудиторский финансовый контроль согласно российскому законодательству – это независимый вневедомственный контроль, осуществляемый в качестве предпринимательской деятельности (аудиторской деятельности). Он появился в России в конце 1980-х годов и используется для осуществления экспертизы финансовой отчётности частных коммерческих структур.

Задачи аудиторского контроля:

1. Проверка бухгалтерской и финансовой отчётности.
2. Проверка налоговых деклараций, финансовых обязательств экономических субъектов.
3. Контроль за соблюдением российского законодательства при осуществлении финансовой деятельности.
4. Анализ и прогнозирование финансовой деятельности экономических субъектов.
5. Реализация рекомендаций от контролирующих органов. [4]

Орган, осуществляющий контроль за аудиторской деятельностью, является Министерство финансов РФ. Кроме государственных органов существуют и профессиональные аудиторские объединения. Они могут устанавливать внутренние стандарты, но они не должны противоречить федеральным правилам аудиторской деятельности.

Аудит играет важную роль в сфере социально – экономических задач государства. Это следует из того, что объективность оценки экономических и финансовых планов зависит от достоверности финансовой отчётности, а этим занимаются аудиторские органы. Таким образом, главная цель аудита – это проверка достоверности финансовой отчётности и бухгалтерского учёта аудиторских лиц. При этом лица, которые желают заниматься аудиторской деятельностью, проходят проверку квалификации физических лиц.

В силу ч. 5 ст. 160.2-1 БК РФ внутренний финансовый аудит должен осуществляться в порядке, установленном соответственно Правительством РФ, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ, местной администрацией.

Выделяют следующие цели внутреннего финансового аудита (в соответствии с ч.4 ст.160.2-1 БК РФ):

- 1) Проверка и оценка надёжности финансового контроля и проведение рекомендаций по повышению его эффективности.
- 2) Проверка достоверности бюджетной отчётности.
- 3) Подготовка предложений о повышении результативности использования средств федерального бюджета. [5]

Предмет внутреннего финансового аудита – это совокупность финансовых и хозяйственных операций, которые совершаются структурными подразделениями главного администратора средств федерального бюджета, а также организация и осуществление внутреннего финансового контроля.

Внутренний финансовый аудит проводится посредством проведения плановых и внеплановых аудиторских проверок. Проверки – это проведение контрольных действий по изучению законности финансовых и хозяйственных операций, достоверности бюджетной отчётности в отношении деятельности объекта экономической деятельности. Плановые проверки проводятся в соответствии с годовым планом внутреннего финансового аудита.

При осуществлении аудиторских проверок необходимо учитывать:

- 1) Значимость операций.
- 2) Факторы, которые влияют на объём проверяемых операций.
- 3) Наличие бюджетных рисков после проведения процедур внутреннего финансового контроля.
- 4) Возможность проведения аудиторских проверок в сроки.
- 5) Наличие трудовых, материальных и финансовых ресурсов. [6, п.2 ст.15]

За последние десятилетия в России произошли изменения в экономической сфере, что стало предпосылкой для развития аудита. В условиях рыночных отношений различные предприятия, кредитные учреждения вступают в договорные отношения друг с другом, совершают различного рода сделки. Для того, чтобы эти отношения были доверительными, нужно, чтобы они имели достоверную информацию о финансовой деятельности, что обеспечивает аудит.

Аудит – это не только контроль, но и средство достижения коммерческого успеха. Консультации, рекомендации специалистов способствуют экономическому успеху субъектов экономической деятельности.

Литература:

1. Официальный сайт Научной электронной библиотеки [Электронный ресурс: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 09.05.2017)]
2. Бычков С.С. Внутренний финансовый контроль и аудит// Предпринимательство и право – 2015-№3
3. Бергаль Е.В. Внешний и внутренний финансовый контроль в системе государственного контроля: региональный аспект//Государственный аудит. Право. Экономика – 2016-№3
4. Приказ Минфина РФ от 07.09.2016 г. №356 «Об утверждении методических рекомендаций по осуществлению внутреннего финансового контроля».
5. Бюджетный кодекс РФ гл.18 ст.160.2-1
6. П. 2 ст. 1 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. // СЗ РФ. – 2009. - № 1. – Ст. 15.

Захарова Т.С.,

Студентка
Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: tsz1998@yandex.ru

Научный руководитель:

Овчинникова Л.И.,

к.ю.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: pklarisa.61@mail.ru

ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ ЧАСТНОГО И ПУБЛИЧНОГО ПРАВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В статье авторами рассматривается проблема соотношения частного и публичного прав в предпринимательстве и предлагаются методы для ее решения.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, публичное право, частное право, государство.

Zaharova T.S.,

Student of a bachelor degree of the
Financial University under the Government of
the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: tsz1998@yandex.ru

Scientific advisor:

Ovchinnikova L.I.,

Candidate of Legal Science,
docent (PhD, Associate professor)
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: pklarisa.61@mail.ru

THE PROBLEM OF COMBINATION PRIVATE AND PUBLIC LAW IN BUSINESS ACTIVITY

Annotation: The authors in the article analyze the problem of correlation of private and public rights in entrepreneurship and suggest the methods for solving it.

Keywords: business activity, public law, private law, state.

Предпринимательство – одна из тех сфер, большой процент занятости в которых никогда не вызывала сомнений. Эта деятельность является основой экономики многих стран, в том числе и России. Именно поэтому исследование возникающих в ней проблем всегда актуально и необходимо.

Согласно современному законодательству России, предпринимательство – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества – продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [1]. Свобода предпринимательской деятельности закреплена в Конституции РФ, п.1 ст.34 которой гласит, что «каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности» [2]. Надо сказать, что население России активно пользуется предоставленной основным законом свободой. Согласно оценкам Минэкономразвития, количество субъектов малого и среднего предпринимательства в России достигает 5,5 млн (2,9 млн индивидуальных предпринимателей и 2,6 млн малых компаний). Данный сегмент создает более 16,4 млн рабочих мест и обеспечивает до 20% отечественного ВВП. С помощью господдержки количество малых и средних предприятий к 2018 году увеличится до 6 млн. Реализация данной инициативы позволит создать до 2,2 млн дополнительных рабочих мест [3]. Принимая во внимание приведенные данные, нельзя не отметить важнейшую роль предпринимательства в экономике России, а именно – его положительное влияние на ее развитие.

Однако свобода предпринимательства не может быть абсолютной [4]. Главная причина – наличие законодательного ограничения, призванного представлять общественный, то есть публичный интерес. Предпринимательская деятельность должна быть направлена не только лишь на получение прибыли самим предпринимателем и обеспечение его достойной жизни, но и на решение некоторых социальных задач. Оно должно способствовать экономическому росту страны, ее научно-техническому развитию, насыщению рынка разнообразными необходимыми для общества товарами [5].

В связи с этим возникает одна из насущных проблем в сфере предпринимательской деятельности. Эта проблема заключается в соотношении частнопроводного и публично-правового начал в предпринимательской деятельности.

Издавна сложилось, что, осуществляя предпринимательскую деятельность, предприниматель получает прибыль, удовлетворяя тем самым свой частный интерес. Надо сказать, что в большинстве случаев ему нет никакого дела до оказываемого его деятельностью эффекта на общество: будь то положительного, отрицательного или вовсе отсутствующего. Государство всячески стремится оказывать поддержку развитию предпринимательства, а именно: составляет долгосрочный план развития малого сектора экономики, создает гарантийные фонды и центры финансового лизинга в целях поддержки субъектов малого предпринимательства, разрабатывает меры по улучшению налогового законодательства, а также стремится улучшить системы страхования и кредитования малого бизнеса [6]. Такое стремление государства улучшить положение предпринимателей неслучайно. В условиях современных санкций со стороны Запада предпринимательство в России имеет огромную значимость. Во многом благодаря предпринимательству обеспечивается населения продовольствием, поддерживается уровень ВВП, предоставляются рабочие места, о чем уже говорилось в начале работы.

Однако государство имеет обязательства и перед обществом. Выступая инициатором публично-правового начала в предпринимательстве, оно обеспечивает защиту прав всех тех, кто находится по другую сторону от предпринимателя. То есть как в целом общества, так и его членов, в частности предпринимателей-конкурентов, наемных работников, потребителей. Так вот в целях обеспечения интересов отдельных общественных элементов, разработки и принятия соответствующего законодательства и формирования механизма контроля его соблюдения создается система соответствующих государственных органов [7].

Например, для обеспечения свободы конкуренции приняты законы и функционируют антимонопольные органы, ограничивающие конкуренцию. Это: Федеральная Антимонопольная Служба России, Федеральный закон "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ. В целях обеспечения защиты прав потребителей действует законодательство о защите прав потребителей и соответствующие государственные органы. Это: Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей", Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. В целях обеспечения защиты прав наемных работников действует трудовое законодательство: Трудовой Кодекс РФ.

Выступая защитником прав населения и покровителем предпринимательства, государство является «посредником» частноправового и

публично-правового начал предпринимательской деятельности. По этой причине, именно государству необходимо приложить усилия по решению этой проблемы.

Процесс поиска рациональных решений неизбежно приводит к мысли о несовершенстве законодательной базы России. Этот факт отмечают в своих исследованиях о правовой основе предпринимательства многие авторы. Делая краткий вывод об отсутствии нормальной правовой базы предпринимательской деятельности, необходимо указать последствия этого обстоятельства. Это: правовой нигилизм и незаконные методы ведения бизнеса.

В России больше внимания уделяется публичному нормированию, нежели частному. В связи с этим будет полезно точно определить права и обязанности предпринимателя, а также ограничения для него.

Следующим решением существующей проблемы может стать более активная поддержка предпринимательства тех отраслей экономики, которые имеют наибольшую значимость для общества. Такими отраслями являются: сельское хозяйство, здравоохранение и, в современных условиях, электротехника. Сейчас же в России, по последним данным Росстата за 2015 год, из 84222 юридических лиц в сельском хозяйстве, например, работают лишь 5517, что составляет 6,6% от общего количества в то время как оптовой и розничной торговле – 17766 или 21% [8]. Оказание поддержки определённых отраслей предпринимательства будет способствовать увеличению количества предприятий в них.

Как еще один метод решения проблемы соотношения частного и публичного прав в предпринимательстве, можно предложить освобождение от уплаты налогов организаций в первые полгода их деятельности. Зачастую, предприниматель не может развить свое дело из-за нехватки средств и для вложений в дело, и для выплаты налогов, и для выплаты страховых взносов. Послабление налоговых обязательств для предпринимателей будет играть и положительную роль для общества, так как такие меры будут применяться только к организациям в жизненно-важных для экономики отраслях.

Можно было бы обвинить таким образом действующее государство в дискриминации, однако действенность выше приведенных методов для начала нужно проверить, потому как их теоретическая трактовка выглядит более чем убедительной.

Таким образом, проблема соотношения частного и публичного прав в предпринимательской деятельности исходит из особенностей действий государства, на плечах которого лежит и ее решение.

Литература:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ, ст.2 // Консультант. Плюс.
2. Конституция Российской Федерации "Конституция Российской Федерации" от 12.12.1993, ст.34 // Консультант. Плюс.
3. Малый бизнес в 2017 году в России // URL: <http://2017god.com/malyj-biznes-v-2017-godu-v-rossii/> (дата обращения: 20.05.2017).
4. Абдурахмонова М.И. К вопросу о правовой природе предпринимательской деятельности // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. 2016. №3.
5. Щекотихина С.А. К вопросу о правовом регулировании предпринимательства в Российской Федерации // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. - Орел: Орловский государственный университет экономики и торговли, 2015. - С. 124-126.
6. Мусалов М.А. Актуальные проблемы правового регулирования малого предпринимательства // Отечественная юриспруденция. - 2016. - №9 (11). - С. 10-12.
7. Урчукова Ф.Ч., Топсахалова Ф. М. -Г. Государство и предпринимательство в системе координации и согласования интересов // Фундаментальные исследования. - 2016. - №5-1. - С. 208-212.
8. Официальная статистика. Предпринимательство. Институциональные преобразования в экономике. Средние предприятия. Количество средних предприятий (включая территориально-обособленные подразделения) // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/kol_yurr.htm (дата обращения: 21.05.2017).

Тимофеева М.А.

студентка факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: masha.060498@yandex.ru

Научный руководитель:

Овчинникова Л.И.,

к.ю.н., доцент

доцент Департамента правового
регулирования экономической деятельности
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: pklarisa.61@mail.ru

АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИХ РЕШЕНИЮ

Аннотация: В статье авторами проведен анализ нормативно-правовых актов в области регулирования предпринимательской деятельности в финансовом секторе и предложены решения проблемных вопросов.

Ключевые слова: административно-правовое регулирование, предпринимательство, финансовая сфера, проблемы, решение.

Timofeeva M.A.,

Student of a bachelor degree,
Financial University under the Government of the
Russian Federation,
faculty "Risk analysis and economic security"
Moscow, Russia
e-mail: masha.060498@yandex.ru

Scientific advisor:

Ovchinnikova L.I.,
Candidate of Legal Science,
docent (PhD, Associate professor)
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: pklarisa.61@mail.ru

ADMINISTRATIVE AND LEGAL REGULATION OF BUSINESS ACTIVITY IN THE FINANCIAL SPHERE: PROBLEMATIC ISSUES AND OFFERS ON THEIR DECISION

***Annotation:** In the article the authors analyze the normative legal acts in the field of regulating entrepreneurial activity in the financial sector and propose solutions to problematic issues.*

***Keywords:** administrative and legal regulation, business, financial sphere, problematic issues, decision.*

В настоящее время одной из главных задач административно-правового регулирования предпринимательской деятельности является обеспечение и защита публичных интересов. Без государственного регулирования экономики и деятельности предпринимателей невозможно обеспечение гарантии прав и свобод человека и гражданина, которые закреплены в Конституции РФ.

Предпринимательство в России основано на конституционных нормах: единство экономического пространства, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности и защита всех форм собственности. Составной частью административно-правового регулирования предпринимательской деятельности в сфере финансов являются федеральные конституционные законы, где содержатся нормы финансового права. Огромную роль в механизме регулирования предпринимательства в области финансов играют федеральные законы. Основ-

ным сводом норм, по значимости и всеобщности, считается Налоговый Кодекс РФ.

Основа механизма административно-правового регулирования кредитных организаций – ФЗ от 10.07.2002 №86-ФЗ «О Центральном банке РФ (Банке России)», в связи с передачей ЦБ РФ полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансов [1].

Нельзя не упомянуть о правовых обычаях, которые активно применяются при регулировании расчетных, банковских, страховых и валютных отношений. Например, при открытии юридическим лицом расчетного счета, индивидуальный предприниматель обязан предоставить в банк как документы, которые предусмотрены Инструкцией ЦБ РФ от 30.05.2014 №153-И «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов», так и выписку из ЕГРЮЛ [2].

Существенное место в правовом обеспечении предпринимательской деятельности в сфере финансов занимают локальные нормативно-правовые акты, которые приняли сами субъекты предпринимательства. Например, регулирование налоговых правоотношений учитывает нормы, которые содержатся в Положении об оплате труда, а отношения страхователя со страховщиком регламентируются Правилами страхования, разработка которых входит в полномочия страховой организации.

Активное вмешательство государства в разработку административно-правовой базы в финансовой сфере «дало свои плоды» так, по данным обзора Всемирного экономического форума (WEF), индекс глобальной конкурентоспособности российский предприятий неуклонно растет: с 2004 по 2017 год он поднялся с 63 на 45 [3].

Однако в процессе анализа существующего законодательства, по нашему мнению, имеется ряд проблем административно-правового регулирования предпринимательской деятельности.

Во - первых, необходимо усилить ответственность за принятые решения, результатом которых является повышение уровня коррупции чиновников.

По данным Индекса восприятия коррупции, который каждый год составляет международная организация Transparency International., Россия занимает 131 место из 176 на 2016 год [4]. За 2015-2016 годы следственными органами было возбуждено более 60 дел, связанных с коррупцией в органах государственной власти. Более 29,2 млрд руб. были похищены из бюджета и получены в виде взяток [5]. Таким образом, проблема коррупции очень остро стоит сейчас в нашей стране.

Во-вторых, необходимо продолжить борьбу с уклонением от уплаты налогов индивидуальных предпринимателей и юридических лиц.

По данным Федеральной налоговой службы, задолженность по налогам и сборам в консолидированный бюджет РФ составила порядка 1031,7 млрд. руб. за январь 2017 года. Более того, прослеживается динамика постепенного роста данной задолженности: с апреля 2015 г. по январь 2017г. задолженность увеличилась на 151.7 млрд руб. [6]

В-третьих, развитие теневой экономики является тормозом и препятствием для развития экономики страны.

Доля теневой экономики в России составляет примерно 10-14%. Но есть сектора, в которых доля ненаблюдаемой экономики достигает порядка 50%. При этом в ней задействованы миллионы наемных работников [7]. По данным Федеральной налоговой службы, более 30% зарегистрированных у нас в стране индивидуальных предпринимателей и юридических лиц не предоставляют налоговую отчетность государственным органам или она оказывается «нулевой». Ежегодно открываются и закрываются огромное количество фирм, обладающие ложными сведениями об учредителях, уставных капиталах, месте нахождения, что способствует их бесконтрольному осуществлению нелегальной предпринимательской деятельности, а значит, порождению проблем укрытия доходов от уплаты налогов.

В-четвертых, считаем, что в России достаточно высокий уровень налогообложения.

Налоговая ставка, установленная современным законодательством, достаточно высокая и продолжает расти (постоянное повышение налогового бремени, введение с 1.01.2014 г. оценки отдельных объектов недвижимости по отношению к их кадастровой стоимости), не зависимо от того факта, что в 2014 году были введены «налоговые каникулы» для отдельных субъектов [8, стр.254].

В-пятых, для многих предпринимателей в стране недоступны кредиты и другие источники финансирования.

В экономической сфере сегодня наблюдается сокращение инвестиций с одновременным оттоком капитала. Более того возникают существенные проблемы, связанные с кредитованием предпринимательства. Рынок кредитования малого и среднего бизнеса сокращается с 2014 года. Объем выданных кредитов за 2016 год упал на 3%, до 5,3 трлн рублей, а размер кредитного портфеля – на 9% до минимального с 2013 года уровня в 4,5 трлн рублей. На протяжении 2016 года доля просроченной задолженности в портфеле держалась на уровне рекордных 14–15% [9].

Вышеперечисленные проблемы создают огромное количество административных барьеров для реализации предпринимательской

деятельности. Уменьшение бремени данных проблем является одной из основных задач законодательной и исполнительной власти.

В интересах государства обеспечение финансовой устойчивости государства, а также положительных финансовых результатах деятельности предпринимателей, так как финансы, которые перераспределяются из сферы частных денежных средств, становится основным ресурсом для формирования публичных финансов.

Административно-правовое регулирование предпринимательской деятельности в финансовой сфере осуществляется посредством государственного финансового контроля. Формирование данной системы требует совершенствования нормативно-правового регулирования деятельности самих государственных органов финансового контроля, а также правоохранительных органов, в чьи обязанности входят отдельные полномочия в области финансового контроля.

Говоря о проблеме коррупции должностных лиц, необходимо уделить большое внимание не только решению самой проблемы, но и профилактике ее возникновения. Увеличение степени самоорганизации системы противодействия коррупции, повышение эффективности управленческого воздействия на преступность окажет разрушающее воздействие на саму структуру коррупционной преступности и ее систему в целом [10, стр.21].

В соответствии с исследованием В.Ю. Бутова, главное противоречие формирования и развития предпринимательства в РФ заключается в том, что государство осознает значимость роли субъектов предпринимательства для развития и становления рыночной экономики, но одновременно с этим его поддержка данного сектора является неэффективной. Поэтому на результатах анализа причин уклонение от уплаты налогов государственным органам необходимо решить возникшие проблемы за счет создания справедливой налоговой системы с целью облегчения налогового бремени для законопослушных плательщиков налогов и предотвращения потерь бюджета за счет построения прозрачной и четко структурированной нормативно-правовой базы. Тем самым, возможно решение проблем неуплаты налогов и развития теневой экономики.

Некоторые проблемы уже активно преодолеваются государственными органами (снижение ключевой ставки налога до 9,25%, создание Федеральной корпорации МСП, с помощью которой субъекты предпринимательства смогут брать кредиты под 10-11% [11]), что является первым шагом к совершенствованию системы правового регулирования предпринимательской деятельности и повышению ее эффективности в сфере финансов.

Стоит отметить ряд предложений Министерства экономического развития РФ, которые обязательно позитивно отразятся на аппарате государственного регулирования. Оно предлагает увеличить количество государственных публичных услуг, которые оказывают федеральные органы власти через информационные системы общего пользования; сформировать системы административных регламентов; обеспечить максимально широкий доступ граждан к информации о деятельности государственных органов и проводимых социально-экономических реформах [12, стр.430].

Таким образом, перед государством стоит задача создания условий, способствующих эффективному функционированию и развитию предпринимательства в сфере финансов, а значит в всей экономики страны в целом.

Литература:

1. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ (в ред. от 27.10.2008 N 175-ФЗ) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" // Парламентская газета. 2002. 13 июля. N 131 - 132; Российская газета. 2002. 13 июля. N 127; Российская газета. 2008. 28 октября. N 224; СЗ РФ. 2008. 3 ноября. N 44. Ст. 4981.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам)».
3. Global competitiveness index // Word economic forum [Электронный ресурс: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/competitiveness-rankings/> (дата обращения: 01.05.2017)]
4. Индекс восприятия коррупции-2016: положение России не изменилось // Трансперенси Интернешнл Россия [Электронный ресурс: <https://transparency.org.ru/research/indeks-voSPIriatiya-korruptsii/indeks-voSPIriatiya-korruptsii-2016-poloZhenie-rossii-ne-izmenilos.html> (дата обращения: 21.05.2017)]
5. Коррупция в России, 2015-2016 годы: вспоминаем 60 важных дел // Трансперенси Интернешнл Россия [Электронный ресурс: <http://transparency.org.ru/research/v-rossii/korruptsiya-v-rossii-2015-2016-gody-vspominaem-60-vaznykh-del.html> (дата обращения: 21.05.2017)]
6. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс: <https://www.nalog.ru/> (дата обращения: 21.05.2017)]
7. Росстат: теневая экономика в России составляет 10-14% // ZNAK [Электронный ресурс: https://www.znak.com/2017-03-29/rosstat_tenevaya_ekonomika_v_rossii_sostavlyayet_10_14 (дата обращения: 21.05.2017)]
8. Современное предпринимательство как зеркало реформ Российского законодательства. Вестник юридического факультета (г. Москва, Фи-

нансовый университет при Правительстве Российской Федерации). – М.: Научный консультант. – 2016. – 253-256 с.

9. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2016 года: топ-30 снова в деле // banki.ru URL: <http://www.banki.ru/news/research/?id=9678314> (дата обращения: 21.05.2017).
10. Иванова А.А. Коррупция: некоторые проблемы противодействия // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. №4 С.18-26
11. Малый бизнес в 2017 году в России // НОВОСТИ [Электронный ресурс: <http://2017god.com/malyj-biznes-v-2017-godu-v-rossii/> (дата обращения: 21.05.2017)]
12. Ручкина Г. Ф. Финансово-правовое регулирование предпринимательской деятельности в Российской Федерации: Дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.14, 12.00.03 : Москва, 2004 С. 552

СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

**ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

**Сборник научных статей
по результатам III Международного конгресса молодых ученых
по проблемам устойчивого развития**

В 10-ти томах

Том 10

Подписано в печать 27.09.2017.

Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 20,0.

Тираж 1000 экз.

ООО «Русайнс».

117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.

Тел.: +7 (495) 741-46-28.

E-mail: autor@ru-science.com

<http://ru-science.com>