

Кафедра бизнес-информатики

Факультета

информационных технологий и
анализа больших данных

Руководитель образовательной программы

профессор

Кафедры БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ

ФАКУЛЬТЕТА ИТиАБД, д-р экон. Наук

СЛАВИН Борис Борисович

ЗАВЕДУЮЩИЙ КАФЕДРОЙ

БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ

ФАКУЛЬТЕТА ИТиАБД, д-р экон. наук, доц.

ВАСИЛЬЕВА Елена Викторовна



**ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Магистратура

Каталог программ ➔

День открытых дверей ➔

Магистерский мар

О поступлении

Подача документов и вступительные испытания

Оплата обучения

Образовательные программы и учебные планы

Контрольные цифры приема

Соответствие профилей олимпиад направлениям подготовки по программам магистратуры

Учет индивидуальных достижений поступающих (портфолио)

Критерии оценки индивидуальных достижений при поступлении в магистратуру

Приоритетность	Показатели	Кол-во баллов	Оценка достижений, краткая их характеристика	Наименование документов, подтверждающих достижения
1.	Документ установленного образца с отличием	20	Баллы учитываются едиными	Документ установленного образца с отличием (учитывается документ, на основании которого поступающий участвует в конкурсе)
2.	Успешно пройденная защита выпускной квалификационной работы, выполненной в виде стартап-проекта	10	Баллы учитываются едиными	- для выпускников Финансового университета: выписка из реестра выпускных квалификационных работ, выполненных в виде стартап-проекта Финансового университета; - для выпускников других образовательных организаций высшего образования: выписка из протокола заседания Государственной экзаменационной комиссии с указанием защиты выпускной квалификационной работы, выполненной в виде стартап-проекта
3.	Публикации в изданиях, включенных в «Белый список журналов»	40	В случае соавторства баллы делятся на количество соавторов (за исключением монографий и отчетов по научно-исследовательской работе). Научный руководитель студента, указанный отдельно, не включается в список соавторов. В одном номере журнала/сборника статей учитывается одна публикация.	Примерный список статей автора из базы SCOPUS, Web of Science, RSCI личного кабинета в elibrary.ru (научная электронная библиотека).
	Публикации в изданиях, рекомендованных ВАК при Минобрнауки России	30	Принимаются публикации, размещенные в elibrary.ru на дату подачи заявления. Статьи, опубликованные в изданиях, входящих на дату их публикации в перечень ведущих рецензируемых научных журналов ВАК, приравниваются к публикациям в изданиях, входящих в перечень ведущих рецензируемых научных журналов ВАК.	
	Публикации, включенные в РИНЦ	5	Общая сумма баллов за публикации - не более 50 баллов.	
4.	Победители олимпиад и иных интеллектуальных составной 1 уровня, проводимых для студентов и выпускников образовательных организаций высшего образования в соответствии с перечнем утверждаемым Ученым советом Финансового университета	200		Диплом победителя
5.	Призеры олимпиад и иных интеллектуальных составной 1 уровня, проводимых для студентов и выпускников образовательных организаций высшего образования в соответствии с перечнем утверждаемым Ученым советом Финансового университета	100	Не более 400 баллов	Диплом призера
	Победители олимпиад и иных интеллектуальных составной 2 уровня, проводимых для студентов и выпускников образовательных организаций высшего образования в соответствии с перечнем утверждаемым Ученым советом Финансового университета			Диплом победителя



Срок обучения

2 года



Условия поступления

- Экономическая теория (тест, GMAT, GRE)
- или Информатика (ИКТ)
- Иностранный язык (тест, международный сертификат)



Статистика приема

19,95 человек на место
93,56 средний балл



Срок приема документов

До 24 июля (2025 г.)

См. сайт [Поступающим](#)



Количество мест

10 бюджетных
40 по договору

Конкурс 2026 9,5



Стоимость обучения

440 тыс. руб. в год
(данные 2026 года)



Тестирование на бюджет очное, результаты засчитываются на платное обучение
Тестирование на платное обучение - дистанционно



НАЦИОНАЛЬНЫЙ АККРЕДИТАЦИОННЫЙ СОВЕТ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОБЩЕСТВЕННОЙ АККРЕДИТАЦИИ

СВИДЕТЕЛЬСТВО О ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОБЩЕСТВЕННОЙ АККРЕДИТАЦИИ

Регистрационный № 1341-08-A209.1

Образовательные программы по направлениям подготовки

«ЭКОНОМИКА» (38.03.01, 38.04.01),
«МЕНЕДЖМЕНТ» (38.03.02, 38.04.02),
«ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ» (38.04.04),
«БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА» (38.04.05),
«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ» (38.04.08),
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АУДИТ» (38.04.09)

федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

аккредитованы до 27 июня 2031 г.

Качество реализуемых программ, указанных в приложении к настоящему свидетельству, соответствует стандартам и критериям профессионально-общественной аккредитации Нацаккредцентра

Председатель Национального аккредитационного совета

В.А. Болотов

Директор Нацаккредцентра

Г.Н. Мотова



Выдано 27 июня 2025 г.



4-й Вешняковский пр., 4 (м. Рязанский проспект)



- Занятия – 4-й Вешняковский пр., 4 (метро Рязанский проспект)
- Пн – пт с 18:55 – 22:00
- Сб – с 10:00 до 17:20



Магистратура 2025

38.04.05 «Бизнес-информатика»

Образовательная программа:

«Управление информационными технологиями в цифровой экономике»

СІО / СДО: ІТ-МЕНЕДЖЕР

- Стратегическое управление цифровым предприятием
- Сквозные технологии цифровой экономики
- Управление знаниями
- Управление ІТ-проектами

ІТ-АРХИТЕКТОР Системная аналитика

- Архитектура предприятия
- Управление данными, информацией и контентом
- Интеллектуальный анализ бизнес-процессов
- Системы хранения данных

МЕНЕДЖЕР ПРОДУКТА

- Инновации, организационные изменения
- Технологическое предпринимательство
- Управление продуктом
- Маркетинг ІТ / JTBD
- Дизайн-мышление, UX/UI
- Дизайн экосистем

БИЗНЕС-АНАЛИТИК Консалтинг и аудит

- Нейронные сети и технологии
- Технологии искусственного интеллекта
- Платформы бизнес-аналитики
- Технологии визуальной аналитики и машинного обучения
- Технологии продвинутой аналитики

ЗАЩИТА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

по теме:

«Оценка вероятности дефолта компаний малого и среднего бизнеса
на основе публичных данных»

Актуальность. Объект и

АКТУАЛЬНОСТЬ

Значимость сегмента МСП для
экономики

Необходимость минимизации
финансовых рисков

Инновации в сфере кредитного
рейтинга, повышение
доступности информации и
воздействием экономических
кризисов на финансовые рынки

Ведущие финансовые учреждения, инвесторы и регуляторы заинтересованы в развитии методов прогнозирования вероятности дефолта для повышения устойчивости финансовой системы и принятия обоснованных решений в условиях неопределенности.



ПРЕДМЕТ

Процесс построения модели кредитного скоринга на основе оценки вероятности дефолта компаний малого и среднего бизнеса на основе публичных данных



ОБЪЕКТ

Коммерческий банк «Х» (публичное акционерное общество) зарегистрированный в Центральном Банке Российской Федерации, предоставляющий более 100 видов банковских услуг для корпоративных и частных клиентов

Цель и задачи

ЦЕЛЬ



Анализ эффективности внедрения модели кредитного скоринга в банке «Х», которая способствует минимизации финансовых рисков и повышения эффективности кредитования



ЗАДАЧИ

1. Рассмотреть роль кредитного скоринга в оценке вероятности дефолта компаний малого и среднего бизнеса

2. Выделить особенности кредитного скоринга малого и среднего бизнеса в ведущих зарубежных странах

3. Проанализировать основные факторы, которые могут влиять на вероятность дефолта компаний

4. Проанализировать модели бизнес-процессов порядка принятия решений по кредитованию малых и средних предприятий текущего и целевого состояния в банке «Х»

5. Провести анализ изменения трудозатрат сотрудников и временных издержек при подключении кредитного скоринга проверки клиентов

6. Провести анализ эффективности внедрения модели предварительного скоринга и внедрения данного метода в работу Банка «Х» через 3 месяца использования

7. Определить основные преимущества использование кредитного скоринга для компаний малого и среднего бизнеса

8. Обозначить основные перспективы использования и развития систем кредитного скоринга МСБ

Необходимость внедрения скоринговой системы в процесс принятия решений по кредитованию малых и средних предприятий

Подразделение	Временные затраты до внедрения скоринговой системы	Временные затраты после внедрения скоринговой системы	Трудозатраты по использованию внешних ресурсов до скоринговой системы	Трудозатраты по использованию внешних ресурсов после скоринговой системы
Подразделение привлечения клиентов	30 минут	30 секунд	Спарк, Seldon	Скоринговая система на основе данных из Контур.Фокуса
Подразделение обслуживания клиентов	50 минут	30 секунд	Спарк, Seldon	Скоринговая система на основе данных из Контур.Фокуса
Подразделение службы безопасности	5 часов	1 минута – 1-2 часа	Спарк, Контур.Фокус, БКИ, Seldon, Kad.Arbitr	Скоринговая система на основе данных из Контур.Фокуса
Подразделение рисков банка	10 часов	30 минут	Спарк, Контур.Фокус, БКИ, Seldon, Kad.Arbitr	Скоринговая система на основе данных из Контур.Фокуса
Кредитный комитет	9 часов	1 час	Спарк, Контур.Фокус, БКИ, Seldon, Kad.Arbitr	Скоринговая система на основе данных из Контур.Фокуса
ИТОГ	25 часов 20 минут	1 час 32 минуты	Спарк, Контур.Фокус, БКИ, Seldon, Kad.Arbitr	Скоринговая система на основе данных из Контур.Фокуса

Издержки при обработке заявок до внедрения скоринговой системы

Большое влияние
человеческого
фактора



Длительный
процесс
обработки заявки



Необходимость
ручного ввода
данных



Ручные проверки
в различных
списках



Высокие
трудозатраты
сотрудников и
большая доля
ручной работы



Низкая
масштабируемость
и ограничение
роста



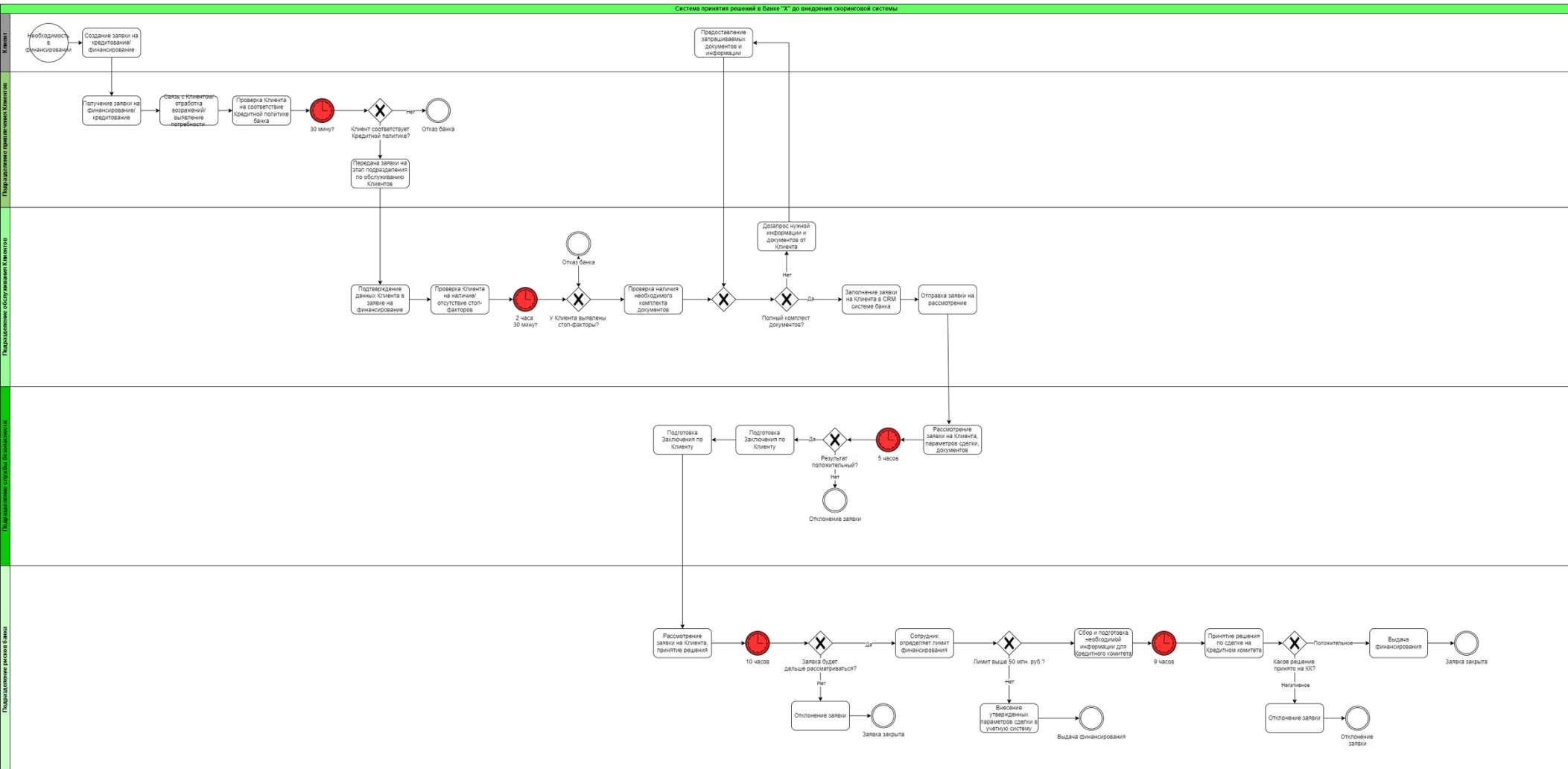
Низкая
прозрачность и
отчетность



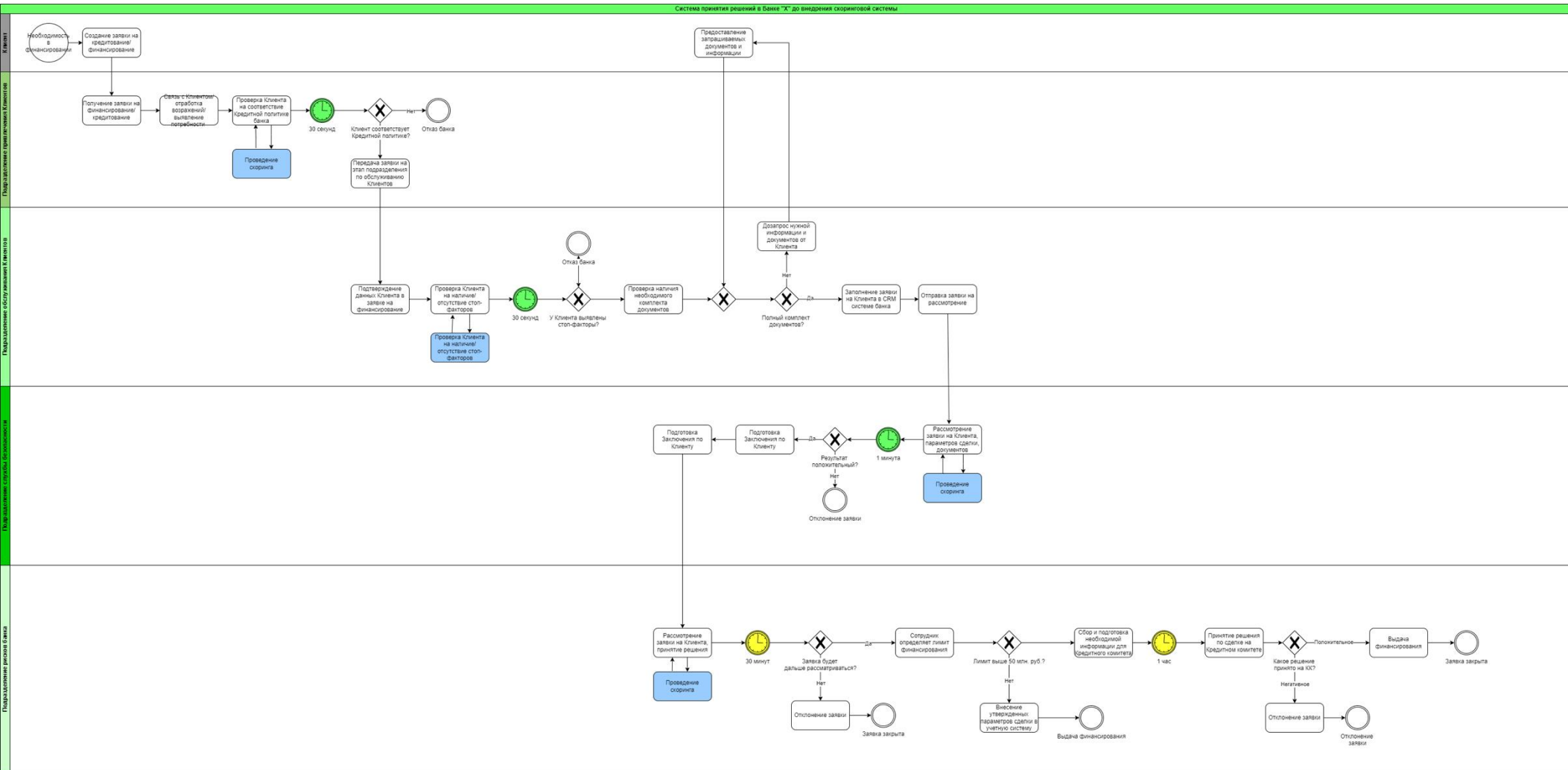
Плохой опыт для
клиентов



Бизнес-процесс финансирования малых и средних предприятий в Банке «Х» до внедрения скоринговой системы



Бизнес-процесс финансирования малых и средних предприятий в Банке «X» после внедрения скоринговой системы



Статистика временных затрат сотрудников подразделения привлечения клиентов банка «Х» до внедрения скоринговой системы

ФИО	Карпенко В.И.	Баранов К.И.	Трофимов А.А.	Силин В.А.	Орлова М.В.	Кондратьева Л.В.
Подразделение	Привлечение клиентов	Привлечение клиентов	Привлечение клиентов	Привлечение клиентов	Привлечение клиентов	Привлечение клиентов
Стаж работы	1 месяц	1 месяц	3 месяца	6 месяцев	1 год	2 года
Действия						
1. Сбор информации о Клиенте (ФИО, наименование организации, ИНН, контактная информация)	10 минут	15 минут	10 минут	8 минут	9 минут	7 минут
2. Анализ финансовой отчетности компании. (Выручка была менее 700 тыс. рублей в год.)	7 минут	9 минут	5 минут	3 минуты	3 минуты	7 минут
1. Не входили в перечень резидентов Российской Федерации	3 минуты	2 минуты	2 минуты	2 минуты	1 минута	1 минута
2. Находились в черных или санкционных списках;	3 минуты	2 минуты	2 минуты	1 минута	2 минуты	1 минута
3. Находились в списках ликвидированных организаций	3 минуты	2 минуты	2 минуты	2 минуты	4 минуты	1 минута
4. Находились в стадии банкротства	5 минут	3 минуты	8 минут	3 минуты	3 минуты	1 минута
5. Находились в перечнях экстремистов/ПОД/ФРОМУ	3 минуты	2 минуты	2 минуты	1 минута	1 минута	1 минута
6. Имели задолженности по уплате налогов	2 минуты	6 минут	5 минут	2 минуты	2 минуты	3 минуты
Доп. проверка через сайт Спарк	0 минут	5 минут	0 минут		4 минуты	5 минут
Доп. проверка через сайт Seldon	5 минут	10 минут	9 минут	5 минут	6 минут	5 минут
Итого	41 минута (31 минута на поиск и анализ информации)	56 минут (41 минута на поиск и анализ информации)	45 минут (35 минут на поиск и анализ информации)	30 минут (19 минут на поиск и анализ информации)	32 минуты (26 минут на поиск и анализ информации)	32 минуты (25 минут на поиск и анализ информации)
	31 мин. + 41 мин. + 35 мин. + 19 мин. + 26 мин. + 25 мин. /6 чел. = 29,5 мин.					
Примечания	Легкая компания (негатива не выявлено + просматривает только через Seldon)	Сложная компания (негатив по уплате налогов, дополнительно просматривали выручку)	Сложная компания (в стадии банкротства, дополнительно просматривали арбитражи)	Легкая компания (негатива не выявлено + просматривает только через Seldon)	Доп. Анализ (выявлен негатив, в списке ликвидированных организаций)	Не было информации о выручке (дополнительно и скали на сторонних ресурсах, провеяли налоги)

Требования к внедряемым модулям проверки кредитоспособности малых и средних предприятий в скоринговой системе

Сотрудник подразделения привлечения клиентов для определения кредитоспособности Клиента проверяет, чтобы Клиент соответствовал определенным параметрам банка.

Согласно Кредитной политике необходимо, чтобы клиент:

- ✓ *Входил в перечень резидентов Российской Федерации;*
- ✓ *Не находился в черных или санкционных списках;*
- ✓ *Не находился в списках ликвидированных организаций;*
- ✓ *Не находился в стадии банкротства;*
- ✓ *Не находился в перечнях экстремистов/ПОД/ФРОМу;*
- ✓ *Не имел задолженностей по уплате налогов;*
- ✓ *Выручка не должна быть меньше 700 тыс. рублей в год.*

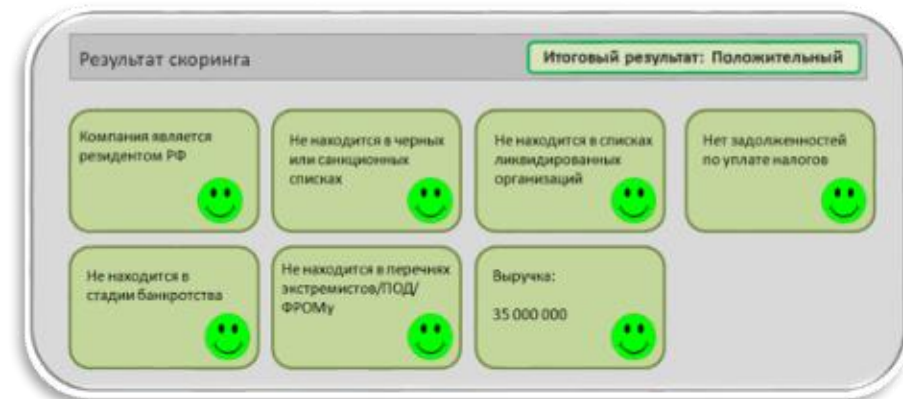


Рисунок 1 – Итоговый результат «Положительный»



Рисунок 2 – Итоговый результат «Негативный»

Эффект от внедрения скоринговой системы на этапе подразделения по привлечению клиентов за 3 месяца

Подразделение привлечения клиентов							
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	Целевые лиды
Не входил в перечень резидентов Российской Федерации	Находился в черных или санкционных списках	Находился в списках ликвидированных организаций	Находился в стадии банкротства	Находился в перечнях экстремистов /ПОД/ ФРОМу	Имел задолженности по уплате налогов	Выручка менее 700 тыс. рублей в год	
114	95	358	465	187	789	939	13 205
Нецелевые: 2 947 заявки – 18,2%							Целевые: 13 205 заявки – 81,8%
Итого: 16 152 заявки – 100%							

Кол-во времени подразделения, которое затрачивалось на нецелевые заявки = $2\,947 * 30$
= 88 410 минут.

Расчет данного показателя при средней оплате: $88\,410 * 900 \text{ руб./час} = 79\,569\,000 \text{ руб.}$

Примерный показатель затрат на оплату сотрудников при обработке нецелевых заявок составляет **79 569 000 рублей.**

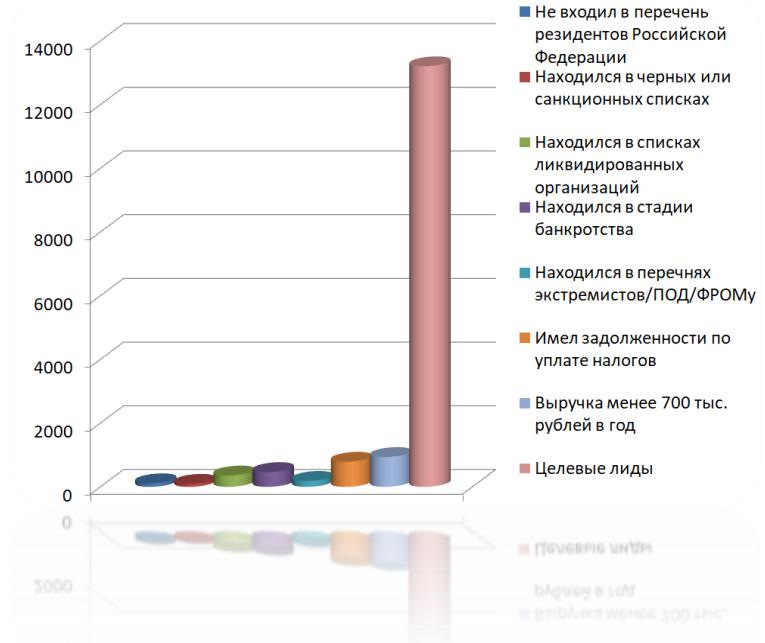
При внедрении скоринговой оценки удалось сократить трудозатраты подразделения на **88 410 минут.**

Поступило 16 152 заявки на отдел по привлечению клиентов.

Среднее время обработки заявки сотрудником данного подразделения составляет 30 минут.

Средняя оплата сотрудника подразделения привлечения клиентов – 900 руб./час.

Кол-во нецелевых заявок – 2 947.



Теоретические выводы и результаты



Быстрое принятие решений и выдача кредитов благодаря автоматизации позволяет улучшить пользовательский опыт клиентов, что способствует привлечению новых клиентов и повышению удовлетворенности текущих



Использование автоматизированных систем исключает субъективное влияние человеческого фактора на принятие решений. Решения принимаются на основе строгих параметров и действительных данных, которые заложены в основе модели кредитного скоринга



РЕЗУЛЬТАТЫ

Описана и проанализирована характеристика деятельности коммерческого банка «Х»

Разработано 4 модели скоринговой оценки

Описаны и проанализированы модели бизнес-процессов порядка принятия решений по кредитованию малых и средних предприятий текущего и целевого состояния

Проведена оценка эффективности внедрения скоринга на основе анализ изменения трудозатрат сотрудников и временных издержек

Определены основные преимущества и перспективы использования кредитного скоринга

Автоматизированные алгоритмы могут быстро и точно анализировать большие объемы данных, учитывать множество факторов и параметров при оценке кредитоспособности



Автоматизация процесса кредитного скоринга позволяет сократить операционные затраты банков за счет уменьшения времени, затрачиваемого на обработку заявок, и повышения эффективности работы сотрудников



Автоматизированные системы кредитного скоринга позволяют сократить время, необходимое для оценки кредитоспособности заемщиков, с часов или дней до минут или даже секунд





Васильева Елена, д.э.н., руководитель Департамента. Опыт: Техносерв А/С, Академический совет SAP. Автор книг: «Дизайн-мышление», «Интернет-предпринимательство: JTBD и UX/UI», «Маркетинг и управление продуктом на цифровых рынках» <https://www.litres.ru/author/elena-vasileva-17870915/>, https://www.businessstudio.ru/community/conferences/conference/14_15_noyabrya_2019/about/



Славин Борис, д.э.н., проф. Опыт: Директор по ИТ ЧТПЗ, НПФ Благосостояние, СIO Инком-Авто, Группа компаний АйТи, Член правления МОО «Союз ИТ-директоров России». Автор книг: «Технологии коллективного интеллекта», «Цифровые платформы и экосистемы в государственном управлении», «Цифровая трансформация», «Учебник 4CIO», «Учебник 4CDTO»: <https://4cdto.4cio.ru>



Днепровская Наталья, д.э.н., профессор. Специалист по управлению знаниями. «Цифровая трансформация инновационной среды (среды знаний)». Автор книги «Управление знаниями в организации»

<https://www.litres.ru/author/natalya-dneprovskaya/>



Неизвестный Сергей, профессор, д.т.н., с.н.с. Сертифициц. специалист по управлению проектами. Автор книг: «Лид-менеджмент», «Информационные технологии управления логистическими системами». <https://www.litres.ru/author/sergey-ivanovich-neizvestnyy/>



Сахнюк Павел, к.т.н., доц., специалист по машинному и глубокому обучению, *Python для анализа данных, Университет 2035:*

https://cat.2035.university/rall/course/19584/?project_id=48



Кутейников Владимир, доцент. Руководитель ИТ проектов, Старший консультант SAP SD/MM/IS-A, эксперт Авар, Сертифицированный SAP SCM, SAP Presale, SAP CRM Cloud C4C консультант. ООО Атлантис технолоджи. 25-летний опыт внедрения и изменения ИТ систем: «Инчкейп Россия», «Даймлер Россия», «Хюндай Россия», «Порше Россия», «МАН Трак энд БАС Россия», «Эфес Россия» и др.

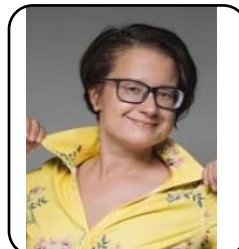
<https://www.e-executive.ru/users/27356-vladimir-kuteinikov>

ВКЛЮЧЕННОЕ ОБУЧЕНИЕ: спецкурсы от партнеров

РОЛЬФ



IC-Перспектива



Корнишев Олег,
управляющий партнер
«IC-ПЕРСПЕКТИВА»,
21 год в SAP:
Директор
департамента
реализации проектов,
SAP Consulting CIS,
15 лет опыта на
руководящих
позициях в САП СНГ
(размер команд -
100+ консультантов и
менеджеров)

<https://ic-perspective.ru>

Крутилин Алексей,
партнер «IC-
ПЕРСПЕКТИВА»,
Управление практикой
отраслевых решений.
20 лет в SAP:
Руководитель
отраслевого
консалтинга SAP CIS,
MBA, Развитие
практики в области
Металлургии и
Горнорудной
промышленности с 32
до 50 консультантов в
СНГ

<https://ic-perspective.ru>

Малинина Елена,
Директор центра
экономического
анализа
АО "Интерфакс"

Дудкина Екатерина,
зам. директора по
операционным
рискам (Центр
экономического
анализа, Группа
Интерфакс.
Выпускница
Финуниверситета 2016
г.

<https://event.interfax.ru/speakers/324>

Богачев Виталий.
Информационные
технологии
финансового
мониторинга
предприятий.
Предприниматель
ООО "Мобиус
технологии

<https://mobius-it.ru>





**Кирпичев Виктор, к.х.н. Опыт: Группа компаний Боско (Bosco di Ciliegi).
Директор Департамента (Управления) ИТ, Генеральный директор ряда компаний в
продуктовом бизнесе**



**Кошкин Андрей, государственный советник РФ I класса. АО «Мой спорт», Зам.
руководителя направления "Цифровое развитие" Фонда «Центр стратегических
разработок», Опыт: ИТ-директор (CIO), Советник председателя ФСС**



**Копырин Федор, Гохран России при Министерстве финансов Российской Федерации,
Начальник отдела развития ИТ**



**Алмазов Антон, доцент. Опыт: IC-Архитектор бизнеса (IAБ Мастер, ген. дир.):
<https://almazovanton.com>, [https://www.tadviser.ru/index.php/Компания:IC-Архитектор_бизнеса_\(IAБ_Мастер\)#.D0.9E_.D0.BA.D0.BE.D0.BC.D0.BF.D0.B0.D0.BD.D0.B8.D0.B8](https://www.tadviser.ru/index.php/Компания:IC-Архитектор_бизнеса_(IAБ_Мастер)#.D0.9E_.D0.BA.D0.BE.D0.BC.D0.BF.D0.B0.D0.BD.D0.B8.D0.B8)**



**Колесникова Дия, к.ф.-м.н., руководитель практики трансформации бизнеса и управления
изменениями в Kertios Consulting**

АСПИРАНТУРА

Подготовка научных кадров по специальностям

5.2.2. Математические, статистические и инструментальные методы в экономике (экономические науки)

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика: маркетинг (экономические науки)

5.2.6. Менеджмент (экономические науки)

Система поддержки принятия решений для управления компетенциями государственных служащих на основе интеллектуальных технологий (5.2.2)

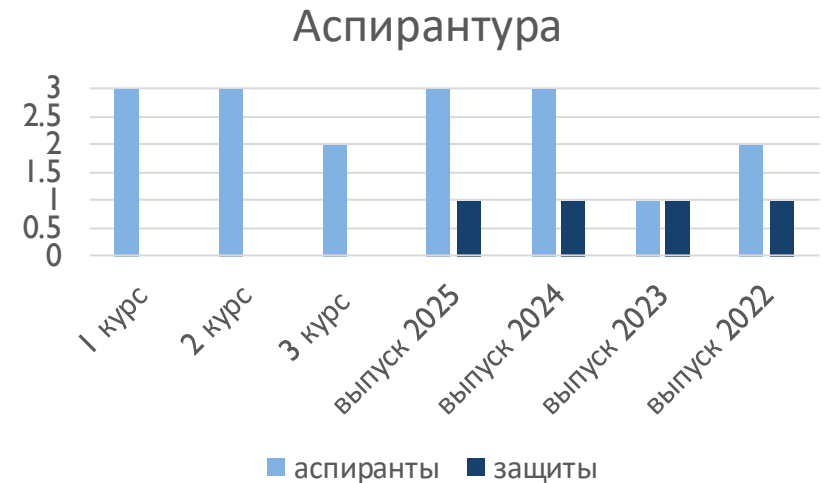
Перспективы развития электронных сервисов для реализации стратегии цифрового омниканального банкинга (5.2.2, 5.2.3)

Интегрированная система маркетинговой информации в деятельности организаций (5.2.3)

Моделирование поведения потребителей маркетинговых площадок (5.2.3)

Стратегия управления брендом организации как фактор повышения её конкурентоспособности (5.2.3)

Оценка эффективности процессов ИТ-подразделения организации как инструмент построения ее стратегии (5.2.6)



2023			2024			2025			2026		
Ср. число аспирантов	Выпуск	Защиты диссертаций	Ср. число аспирантов	Выпуск	Защиты диссертаций	Ср. число аспирантов	Выпуск	Защиты диссертаций	Ср. число аспирантов в	Выпуск	Защиты диссертаций
70	3	2	73	8	3	70	19	5	64	18	2

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ФАКУЛЬТЕТА

16

докторов наук

аспирантов – 8

36

кандидатов наук

Кафедра бизнес-информатики

Факультета

информационных технологий и
анализа больших данных

Руководитель образовательной программы

профессор

Кафедры БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ

ФАКУЛЬТЕТА ИТиАБД, д-р экон. Наук

СЛАВИН Борис Борисович

ЗАВЕДУЮЩИЙ КАФЕДРОЙ

БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ

ФАКУЛЬТЕТА ИТиАБД, д-р экон. наук, доц.

ВАСИЛЬЕВА Елена Викторовна



**ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

