ISSN 2410-289X

Economics

№ 1 (2), 2015

EDITOR IN CHIEF
Valtsev S.

EDITORIAL BOARD

Alieva V. (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (PhD in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Russian Federation), *Il'inskih N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Matveeva M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan).

Publishing house «PROBLEMS OF SCIENCE»
Founded in 2009. Issued monthly
EDITORIAL OFFICE ADDRESS:
117321, Russian Federation, Moscow, Profsoyuznaya str., 140
SUPPORT:
153008, Russian Federation, Ivanovo, Lezhnevskaya st., h.55, 4th floor
Phone: +7 (910) 690-15-09.
http://scienceproblems.ru / e-mail: admbestsite@yandex.ru

Moscow
2015

ISSN 2410-289X

Economics

№ 1 (2), 2015

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:
Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора:
Котлова А.С.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Алиева В.Р. (канд. филос. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (канд. филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филол. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Жамулдинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Россия), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Кравцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Матвеева М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитреникова Т.А.* (канд. пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамшина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарипов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан).

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Сдано в набор:
27.04.2015
Подписано в печать:
30.04.2015
Формат 70x100/16.
Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 7,8
Тираж 1 000 экз. Заказ № 304

ТИПОГРАФИЯ
ООО «ПресСто».
153025, г. Иваново,
ул. Дзержинского, 39, оф.307

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«Проблемы науки»
г. Москва

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
117321, РФ, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 140
СЛУЖБА ПОДДЕРЖКИ:
153008, РФ, г. Иваново, ул. Лежневская, д.55, 4 этаж
Тел.: +7 (910) 690-15-09.
http://scienceproblems.ru / e-mail: admbestsite@yandex.ru

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

Редакция не всегда разделяет мнение авторов статей, опубликованных в журнале

© Economics. 2015

Содержание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 6

Kurpayanidi K. (Republic of Uzbekistan) Innovation component of the business environment as a factor enhancing economic growth / *Курпаяниди К. И.* (Республика Узбекистан) Инновационная составляющая деловой среды как фактор активизации экономического роста 6

Mil'ko A., Eliseeva N. (Russian Federation) The role of viticulture and winemaking for the economic development of a recreational zone of the Krasnodar region / *Милько А. И., Елисеева Н. В.* (Российская Федерация) Роль виноградарства и виноделия для развития экономики рекреационной зоны Краснодарского края 9

Gordienko L. (Ukraine) Assessing progress of the brewing industry on the basis of the cost of transfer operations / *Гордиенко Л. П.* (Украина) Оценивание незавершенного пивоваренного производства на основе затрат трансфертных операций 15

Novikova E. (Russian Federation) The main approaches in the advertising department organization / *Новикова Е. В.* (Российская Федерация) Основные подходы в организации департамента рекламы компании 22

Osadchenko A. (Russian Federation) The modern concept of supply chain management / *Осадченко А. М.* (Российская Федерация) Современная концепция управления цепями поставок 26

Babich O., Pavlyuk E. (Russian Federation) Study innovative mechanisms limit the shadow economy / *Бабич О.А., Павлюк Е.А.* (Российская Федерация) Исследование инновационных механизмов ограничения теневой экономики 29

Kurkov I. (Russian Federation) Changes in the taxation of individuals' real estate: how much will we have to pay? / *Курков И. И.* (Российская Федерация) Изменения в налогообложении недвижимости физических лиц: сколько придется платить? 34

Prokhorenko R. (Russian Federation) «Gradual enrichment» – reform accelerator or a time bomb? / *Прохоренко Р. И.* (Российская Федерация) «Поэтапное обогащение» – акселератор реформ или бомба замедленного действия? 38

Salnikov D. (Russian Federation) Social media marketing / *Сальников Д. Ю.* (Российская Федерация) Маркетинг в социальных медиа 41

Akcharov P. (Russian Federation) Producing changes of Russian companies as a way to improve the country's investment attractiveness / *Акчаров П. К.* (Российская Федерация) Производственные изменения российских компаний как способ улучшения инвестиционной привлекательности страны 43

Akcharov P. (Russian Federation) Project financing as an effective tool for the development of a modern business enterprise / *Акчаров П. К.* (Российская Федерация) Проектное финансирование как эффективный инструмент для развития современного бизнес предприятия 45

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 48

Voronkova T., Chernysheva E. (Russian Federation) The topical issues of crediting of building companies / *Воронкова Т. Н., Чернышева Е. Н.* (Российская Федерация) Актуальные вопросы кредитования строительных организаций 48

Lazarov B., Kulchieva M. (Russian Federation) To a question about the directions of development of the Russian banking sector / *Лазаров Б. А., Кульчиева М. Б.* (Российская Федерация) К вопросу о направлениях развития банковского сектора Российской Федерации 51

Saribekjan K. (Russian Federation) Recent trends in franchising market in modern globalized economy / *Сарибекян К. А.* (Российская Федерация) Специфика развития бизнеса по модели франчайзинга в условиях глобализации современной экономики 53

Saribekian K. (Russian Federation) The application of system of internal ratings in assessment of credit risk of long-term financing in Russian banks / *Сарибекян К. А.* (Российская Федерация) Применение системы внутренних рейтингов при оценке рисков долгосрочного кредитования в российских банках 55

Neustroeva V. (Russian Federation) The analysis of dynamics of food prices in Russia in 2014-2015 and its influence on the population of the Republic of Sakha (Yakutia) / *Неустроева В. И.* (Российская Федерация) Анализ динамики цен на продукты питания в России в 2014-2015 гг. и ее влияние на население Республики Саха (Якутия) 59

Safronova V. (Russian Federation) State regulation of investment / *Сафронова В. Р.* (Российская Федерация) Государственное регулирование инвестиций 62

Pogosyan T. (Russian Federation) Off-balance sheet lease / *Погосян Т.С.* (Российская Федерация) Забалансовый лизинг 64

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ 67

Suslov M., Tregub I. (Russian Federation) Modeling the currency exchange rate. Methods and principles / *Суслов М. Ю., Трегуб И. В.* (Российская Федерация) Моделирование валютного курса. Методы и принципы 67

Toleugazy A. (Republic of Kazakhstan) Analysis of discounted cash flow method and its application in modern conditions / *Толеугазы А.* (Республика Казахстан) Анализ дисконтированных денежных потоков и метод его применения в современных условиях 70

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 77

Bujanskij S., Babenko A., Lapina T. (Russian Federation) The deoffshorization of the Russian economy / *Буянский С.Г., Бабенко А. Е., Лапина Т.Ю.* (Российская Федерация) Деофшоризация российской экономики. The deoffshorization of the Russian economy 77

Levin F., Kazakova A. (Russian Federation) Investment in Statue of Liberty construction as one of the examples of early crowdfunding / *Левин Ф. М., Казакова А. В.* (Российская Федерация) Инвестирование в строительство Статуи Свободы как пример раннего краудфандинга 83

Levin F., Kazakova A. (Russian Federation) Determinants of success of crowdfunding projects / *Левин Ф. М., Казакова А. В.* (Российская Федерация) Определяющие факторы успеха краудфандинговых проектов 84

Melnik K. (Russian Federation) The competitiveness of the Russian metallurgical industry in the context of country's membership in the WTO / *Мельник К. И.* (Российская Федерация) Конкурентоспособность российской металлургической промышленности в условиях членства страны в ВТО 86

Shakhmurzova I. (Russian Federation) Main principles and problems of Russian foreign trade policy at the present time / *Шахмурзова И. Х.* (Российская Федерация) Основные принципы и проблемы внешнеторговой политики России в настоящее время 89

Kabanova E. (Russian Federation) Economic sanctions against Russia. Consequences / *Кабанова Е. А.* (Российская Федерация) Экономические санкции против России. Последствия. Economic sanctions against Russia. Consequences 94

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Innovation component of the business environment as a factor enhancing economic growth
Kurpayanidi K. (Republic of Uzbekistan)
Инновационная составляющая деловой среды как фактор активизации экономического роста
Курпаяниди К. И. (Республика Узбекистан)

Курпаяниди Константин Иванович / Kurpayanidi Konstantin – кандидат экономических наук (PhD), профессор Российской Академии естествознания, доцент кафедры «Экономика», Ферганский политехнический институт, г. Фергана, Республика Узбекистан

Аннотация: *в статье рассматривается инновационная деятельность малого и частного предпринимательства. Анализируются экономические категории, такие как «инновационная деятельность», «классификация инноваций», «инновационные продукты» подходы к стимулированию экономического роста путем формирования инновационной среды, инновационная инфраструктура в частном секторе.*

Abstract: *the article considers the innovative activities of small and private entrepreneurship. The paper analyzes the economic categories as «innovative activities», «classification of innovation», «innovative products» approaches to stimulate economic growth through the formation of an innovative environment, the innovation infrastructure in the private sector are defined.*

Ключевые слова: *инновация, классификация инноваций, инфраструктура, инновационные продукты, национальная инновационная система.*

Keywords: *innovation, classification of innovations, infrastructure, innovative products, national innovation system.*

UDK 338.2

At the heart of the innovative development of the economy is the process of finding, training, creation, implementation and commercialization of innovations, i. e. ensuring the transformation of ideas directly to innovation. Modern competitive production is not possible without the full realization of scientific and technical potential, thus it becomes important not only the quantity but also the quality of the scientific and technical resources, improvement of the management of innovation, inventions support system. Innovative processes are inherent in each stage of historical development of society. With the accumulation of knowledge and experience to improve as a socio-political and scientific-industrial forms of interaction between business entities, regions and states. The result is that the role of innovation, their causes, dynamics, distribution mechanism, the impact on the economic growth and development have been actively investigated by scientists in the sphere of economists [1].

At the moment, Uzbekistan's economy is characterized by stratification, where each technological system is in a certain phase of their life cycle – the stagnation and decline, maturity, rapid growth or nucleation phase. This situation is due to several factors, including:

- there are risks;
- poor management of the innovation process;
- low percentage of production and innovation, as well as new technologies;
- lack of venture business development in the country;

- uncertainty in the legislative and regulatory sphere;
- low innovation activity of enterprises, lack of funding for research and development state and fuzzy diversification of financing innovation process [2].

The multiplicity of theoretical approaches to the category of «innovation», the ambiguity of their classifications, lack of a unified methodology in research, as well as uncertainty in the concept of innovation policies impede formation of a long-term strategy of techno-economic development of the country on the basis of introduction of innovative technologies. Whereby especially important becomes studying aimed at analyzing the degree of influence of innovation, actors of the business environment, on economic growth [3, 4]. At the moment, there are many options of classifications of innovation on various grounds, with some of their symptoms overlapping each other, and certain types of innovation, selected for various indications, duplicate each other. Therefore, depending on the object and the subject innovation studies are considered as: process, result, system, change. In our view, innovation – is fundamentally new product or technology, which is the end result of purposeful innovation, bearing risky character. The innovation process – a process of successive transformation of ideas into a commodity through the stages of fundamental and applied research, experimental development, marketing, production, sales. Innovative activity of business entities is a mechanism for the development, creation and implementation of new products, services and technologies that will be the basis of the production activities of the company in the future, and their implementation will provide income and ensure the competitiveness of companies.

Analysis of the category «innovation» led to the conclusion that key criterion for classification as a criterion for the potential and the degree of novelty, which reflects the level of technical and economic progress of society and determines business cycles and waves. In general, the innovation process consists of several stages, including some sub-steps, in which the idea is transformed into novelty and innovation in itself. Today in the economic literature there are a number of opinions that innovation is a product, a commodity, good or public good. We agree with the authors who say that the public good may be the only social innovation and with some assumptions of epochal innovations. Innovation is a private good, provided the development of the product directly to goods sold on the market.

A characteristic feature of modern economic growth is the emergence and implementation of new breakthrough technologies using the latest achievements of science (so-called macro-technologies), the formation of national innovation systems integrated on the meso and macro levels, and covers a range of institutions that accompany innovation and distribution of new technologies. Availability of macrotechnologies is a kind of indicator of scientific and technological development of the country, the inflow of foreign capital, acceleration and strengthening of relationships with the world's innovative markets, increase the competitiveness of the country.

At the heart of macrotechnologies lie technological processes, predominantly without taking into account social technologies, the development of human capital. It is a technology designed to change the technological base of the country. Up till now, the leading countries in the macro-technologies are the USA, Germany, Japan.

However, along with the macro-technologies meta-technology should also be distinguished, specificity and the key feature of which is that the very fact of their application automatically makes any party impossible to use them all compete with the developers of these technologies.

Meta-technologies are focused on the impact directly on the person, and only through him and with his help – to impact and transform the technological basis of the economy. It should be noted that the technical and economic development of the global economy suggests that the basis of the change of technological modes are radical product and process innovations, without the use of the latest technologies in the management of

human capital, resulting in fifth technological structure built on the use of the technology of the industry *high-tech*.

Therefore, developing the sixth technological order, which is in its infancy in Uzbekistan, should be based on the use of technology not only high-tech, but with the inclusion of meta-technology. In this regard, it is necessary to develop a national system of priorities, not only in the field of critical technologies, but also in the field of advanced methods of human capital management and its application to determine the mechanism of interaction with the world market of high technology products through the development of fundamental and applied sciences, as well as the mechanism of commercialization and technology transfer, which will develop an efficient and competitive industry, technological independence and economic security of the country. Monitoring the dynamics of the market for innovation led to the conclusion that the domestic market innovation is a set of organizational and economic relations arising in the process of exchange of product innovation participants in the innovation process in mutually beneficial proportions. As a consequence, innovative products coming to the market innovation and past commercial exchange, act as a commodity [5].

In our opinion, in modern Uzbekistan innovation market is at an early stage of development and has a number of features associated with the state of the economy. In general, market innovation can be divided into several major players: industrial companies, venture capital technology funds, state funds to support R & D and innovation, foreign companies, small innovative firms.

Large national companies of Uzbekistan independently invest in technology, and create a fund specializing in new technologies. These companies include the National Holding Company «Uzbekneftegaz» Uzpharmsanoat, Association «Uzpahtasanoat», National Airline «Uzbekistan Airways», Joint Stock Company «Uzavtosanoat», State Joint Stock Railway Company «Uzbekistan Railways», «Uzbekenergo», «Uzbekengilsanoat» each of which conducts research for its industries directly related to the core business, supported by relevant scientific research institutions.

The next segment of the market comprises a few venture technology funds.

The third subject of market innovation is represented by public funds and a number of targeted programs to support business innovation, funding various stages of development of innovative business. Also, innovative market participants are international corporations engaged in buying technology and business, enticing prospective scientists and specialists, as well as opening their own specialized research centers [6].

Another potentially promising participant in the innovation sector in Uzbekistan could become major foreign technology venture capital funds. These are well-known leaders of the world business venture as Moorgate Capital Management, Intel Corporation, Oracle Venture Fund, Baring Vostok Capital Partners, Kleiner Perkins, Caulfield Byers, Accel Partners, New Enterprise Associates and Draper Fisher Jurvetson [7].

At the present time in the world an increasingly important role in the financing of science (including fundamental) research and acquire endowment funds or endowment funds, the aims of which are financial stability and development of the grantee, social infrastructure, development and diffusion of innovations. The greatest success of endowments received in the United States of America, where they function at the universities, and in 2014 about 80 funds crossed the threshold of 1 billion US dollars, and the largest fund, owned by Harvard University in 2009 was about 30 billion. US dollars [8].

To achieve the goal of public policy in the field of development of the national innovation system it is necessary, first of all, to take into account the foreign experience of regulation of innovations, and strengthen government support and provide the mutual with the business sector of the economy the implementation of major innovative projects of national importance in the priority sectors of the competitive domestic and global markets, high-tech products; accelerate consolidation of scientific, educational, industrial activity for the cost-effective implementation of programs to improve the economy's

competitiveness in the global market. In our opinion, it is necessary to adhere to the concept of synthesizing neoinstitutional and evolutionary approach, along with the implementation of structural, investment, monetary and fiscal policies in order to achieve socio-economic development, enhance its competitiveness, provide economic security and economic growth.

References

1. *Lyasko A.* Inter-firm trust and Schumpeterian innovation // Problems of Economics. – 2012. – V. 11.
2. *Margianti E. S., Ikramov M. A., Abdullaev A. M., Kurpayanidi K. I., Ashurov M. S.* Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph. Indonesia, Jakarta, Guandarma Publisher ISBN 978-602-9438-41-3. – 220 p.
3. *Kornai Ya et al.* Innovation and dynamism: relationship of systems and technological progress // Problems of Economics. – 2012. №. 4. – P. 4-31.
4. *Arsenev N., Davydova T. Yu.* Innovation, investment, intelligence: Potential, capital, models: Monograph // M., Tula: Publishing House TSU. – 2013.
5. *Kurpayanidi K. I.* State regulation of the innovation process: international experience and practice of Uzbekistan // Economic analysis: theory and practice. – 2014. № 9. – P. 60-64.
6. *Guryanov P. A.* Analysis of the state of small business in Russia 2008–2011 // Young scientist. – 2012. № 2. – P. 116-118.
7. [Electronic resource]. Access mode: http://www.innovbusiness.ru/content/section_r_1FB42313-9503-49DF-A002-5435C1354BC6.html (date of treatment 04.04.2015).
8. [Electronic resource]. Access mode: http://www.alumni.harvard.edu/ (date of treatment 04.04.2015).

The role of viticulture and winemaking for the economic development of a recreational zone of the Krasnodar region

Mil'ko A.[1], Eliseeva N.[2] (Russian Federation)

Роль виноградарства и виноделия для развития экономики рекреационной зоны Краснодарского края.

Милько А. И.[1], Елисеева Н. В.[2] (Российская Федерация)

[1]Милько Анна Игоревна / Mil'ko Anna – аспирант;
[2]Елисеева Наталия Волеславовна / Eliseeva Natalija – научный руководитель,
доктор географических наук, профессор,
кафедра экономики и управления персоналом,
Академия маркетинга и социально-информационных технологий ИМСИТ, г. Краснодар

Аннотация: *на сегодняшний день проблема развития зон рекреации в Российской Федерации стоит как никогда остро, поскольку для отдельных регионов это основное направление в развитии экономики. События, которые происходят в нашей внешней политике, дают Российской Федерации огромный толчок для того чтобы снова, как и пару десятилетий назад, самостоятельно обеспечивать нашу страну не только сельскохозяйственными продуктами, но и достойным отдыхом. Конечно, эта проблема не решается за один год, но у нас есть огромный потенциал для решения этого вопроса. В статье рассматриваются перспективы развития*

виноградарства и виноделия в Краснодарском крае, так как именно этот регион наиболее благоприятен для развития этой агрокультуры, а также для развития винного туризма. Велик их вклад в экономику района и Краснодарского края.
Abstract: *today the problem of development of recreation areas in the Russian Federation have never been so vital, because for some regions this is the main direction in the development of the economy. Events that occur in our foreign policy give Russian Federation huge boost in order again, as a couple of decades ago, to ensure that our country not only in agricultural products, but also a decent rest. Of course, this problem is not solved in one year, but we have enormous potential to address this issue. The article considers the prospects of development of viticulture and winemaking in the Krasnodar region, since this region is most favorable for the development of this agriculture, as well as for the development of wine tourism. They made a valuable contribution to the economy of the region and Krasnodar territory.*

Ключевые слова: *виноградарство, виноделие, экономическое развитие региона, винный туризм, промышленное виноделие Краснодарского края, модернизация и техническое переоснащение, экономика, производство.*
Keywords: *viticulture, wine-making, economic development of the region, wine tourism, industrial winemaking Krasnodar region, modernization and technical re-equipment, economy, production.*

Развитие виноградарства и виноделия связано со многими проблемами – приостановлением субсидирования и инвестирования данной отрасли, а также с недостаточной заинтересованностью государства в развитии этой сферы деятельности. Поэтому эту проблему необходимо рассматривать с нескольких позиций – как аграрную, производственную и туристическую. В качестве объекта исследования выбран Краснодарский край, а в частности Таманский полуостров. Так как именно этот регион обладает наиболее благоприятными условиями для развития виноградарства и виноделия, а также с тем, что это прекрасное место для отдыха туристов. Предметом исследования является влияние развития виноградарства, виноделия и винного туризма на экономику Краснодарского края и Российской Федерации в целом.

Объекты исследования: виноградарство, виноделие, винный туризм и экономика на Таманском полуострове.

Целью исследования явилось изучение виноградарства и виноделия и их роль в развитии винного туризма и экономики данного региона. Для этого необходимо: проанализировать значимость развития такой отрасли как виноградарство и виноделие в Краснодарском крае, чтобы оценить их роль в экономике края.

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды российских и зарубежных ученых и собственные исследования.

Краснодарский край считают житницей России, однако каждый район имеет свою специализацию и направление развития. Краснодарский край, благодаря своему географическому расположению, является наиболее благоприятным регионом для выращивания сельскохозяйственных культур, но для виноградников пригодны те почвы, которые для зерновых культур считаются непригодными. Виноград имеет очень глубокую корневую систему, поэтому ему не страшны засухи, которые присущи этому региону, они способствуют накоплению сахара, что губительно для других сельскохозяйственных культур [1].

Следует отметить, что большую часть территории Таманского полуострова занимают виноградники, так как именно здесь выращивается половина всего российского винограда.

Виноградарство зародилось с древнейших времен и успешно развивается в регионе Черного моря, в тех районах, где для виноградников наиболее благоприятный климат, именно здесь большое количество солнечных дней и тепла. Тамань справедливо можно назвать винной столицей Кубани. Одним из известнейших предприятий по выпуску винной продукции является «Фанагория», это винный завод, который прославился своими бальзамами и вином «Черный Лекарь» на всю Россию. Именно винный завод «Фанагория» открыл музей вина и истории виноделия в станице Тамань. Сам факт открытия этого музея говорит о виноделии на Кубани как о наиболее экономически выгодной отрасли и о приоритетной сфере развития Краснодарского края в целом.

На сегодняшний день основной упор в экономическом развитии Краснодарского края делается на развитие туристической сферы региона в направлении создания все новых видов туризма, что, безусловно, повысит интерес к Краснодарскому краю.

Одним из видов такого туризма выступает винный туризм. Как раз именно Таманский полуостров можно назвать наиболее привлекательным районом для развития этого вида туризма и привлечения не только российских, но и иностранных туристов. В начале февраля месяца 2014 года московским агентством переводов проведен опрос зарубежных гостей, прибывших на Олимпиаду в Сочи. В результате анкетирования стало известно, что 33 % иностранцев в самое ближайшее время планируют вновь приехать в Краснодарский край [3].

На развитие курортных территорий Краснодарский край направляет из местного бюджета около 100 миллионов рублей.

Необходимо отметить, что несколько последних лет активно развивается новый для региона вид туризма - винный. Несмотря на то, что на Кубани с различным успехом функционирует 60 винных заводов, туры и экскурсии предлагают только 9 [4].

Целью винного туризма является не только дегустация вина, но и ознакомление с историей его происхождения, условиями создания и, что немаловажно, покупкой вина по цене изготовителя.

Как правило, в стандартный винный тур включают не только осмотр виноградников с рассказом о климатических и иных особенностях местности, но и завода, разливного и фасовочного цехов, винных кладовых.

В конце тура отдыхающие отправляются на дегустацию, которую проводят профессиональные сомелье. В последнее время особой популярностью пользуются винные заводы «Мысхако», «Абрау-Дюрсо», «Кубань-Вино» и «Шато ле гран Восток». Их продукция известна не только в России, но и за рубежом - многие вина этих производителей получили высокие награды на международных конкурсах [4].

С каждым годом количество посетителей винных туров увеличивается, их количество достигло 350 тыс. человек. Туристы таких туров посещают Анапу, Геленджик, Новороссийск, Крымский и Темрюкский районы.

Винный туризм, безусловно, является актуальным для Краснодарского края, так как позволяет продлить курортный сезон.

По опыту европейских стран можно увидеть, что пик посещений винных маршрутов приходится на осень. Так как именно осень является временем сбора винограда и праздникам, посвященным новому винодельческому сезону. Конечно, производителям вина и турпродукта необходимо большое внимание уделить рекламе данного вида туризма.

Конечно, как позитивным фактором развития винного туризма можно отметить и то, что на территории Краснодарского края запретили продажу разливных алкогольных напитков.

Необходимо отметить, что число туристов, посетивших завод Абрау-Дюрсо в 2013 году, составило 125 тыс. человек.

Выручка российского мега-производителя шампанских вин — компании «Абрау-Дюрсо» — по результатам прошлого года возросла на 22,2 %, и составила 4,4 миллиарда рублей [6].

В последнее время Тамань активно развивает винный туризм. Ведь именно здесь есть возможность познакомить отдыхающих с историей развития виноградарства и виноделия на Тамани с древних времён, рассказать о культуре винопития, об обычаях казаков, населявших полуостров, показать памятники древней истории и природы Таманского полуострова.

Но, несмотря на ряд положительных факторов, существуют также проблемные вопросы в этой отрасли, которые мы бы и хотели рассмотреть, а также предложить на наш взгляд реальные пути решения этих проблем.

По историческим данным возникновение виноградарства и виноделия на территории Кубани датировать не представляется возможным. Из некоторых источников следует, что виноградная лоза появилась здесь в VI и V вв. до н. э., благодаря греческим переселенцам [7].

В конце XIX в., благодаря длительной работе таких специалистов как: Ф. И. Гейдук, Э. А. Ведель, Л. С. Голицын, А. М. Фролов-Багреев и многим другим на Кубани были созданы знаменитые вина Каберне, Абрау, Рислинг, Мысхако и др., которые по сегодняшний день являются известнейшими в нашей стране [9].

Начало промышленного производства вина на Кубани можно отнести к концу XIX – началу XX в., так как к этому периоду времени учеными был накоплен теоретический материал о винопроизводстве, который к тому времени уже был проверен практикой.

Промышленное виноделие в Краснодарском крае развивалось в основном в крупных хозяйствах, таких как: «Мысхако», «Абрау-Дюрсо», «Джеметэ», «Хуторок», «Хан-Чокрак», «Теушхо» и другие. По оценке Павла Титова, председателя совета директоров “Абрау-Дюрсо в апреле 2012 года, динамика по цене акций составила – 35 % прироста к концу года. К тому же, к концу прошлого года «Абрау-Дюрсо» вышел на четвертое место по натуральным показателям в рейтинге производителей игристых вин, представленных в российской рознице [6].

В год завод «Абрау-Дюрсо» выпускает около 25 миллионов бутылок шампанского. Средняя стоимость одной бутылки 250 рублей. То есть в год это предприятие получает 6 250 000 000 рублей. Из этого расчета определенно точно можно сказать, что вклад в бюджет Краснодарского края значителен [15].

Как видно из вышесказанного, виноградарство и виноделие дают значительную прибыль в бюджет. Но для того, чтобы эта отрасль хорошо развивалась, необходимо создавать фонды, которые позволят развиваться этой отрасли. Так в Краснодарском крае был учрежден Некоммерческий фонд сохранения истории и традиций виноделия и виноградарства Восточного Причерноморья «Аграрная цивилизация». Учредителями фонда стали клуб «Винный путешественник», краевая общественная организация «Общество любителей кубанских вин», журнал «Эксперт-Юг» и компания «Фанагория».

Мариета Емтыль, представитель организации, говорит о том, что в рамках работы организации планируется защищать интересы малых виноделен на уровне законодательной и исполнительной власти. Это особенно актуально, так как мелких виноделен на Кубани более ста. Большинство работают полулегально, чтобы окупить затраты предпринимателей на их приобретение, так как стоимость лицензии слишком высока. Необходимо добиваться снижения стоимости лицензий, чтобы мелким предприятиям было выгодно работать [10].

Учредители фонда планируют также создать образовательный центр, специалисты которого будут изучать историю виноградарства и виноделия в Причерноморье и проводить познавательные экскурсии для туристов.

На сегодняшний день более 40 предприятий в Краснодарском крае занимаются выращиванием винограда, 44 предприятия производят винодельческую продукцию.

В период с 2000 по 2010 годы происходило инвестирование на развитие этой отрасли, что позволило обеспечить стабильное качество продукции, провести модернизацию существовавших ранее производств, а также строительство новых [11].

Для модернизации и технического переоснащения виноделия большую роль оказала поддержка краевой целевой программы. Важно отметить, что Краснодарский край является единственным регионом Российской Федерации, где из краевого бюджета выделяются средства для субсидирования предприятиям винодельческой отрасли 100 % ставки рефинансирования Центробанком по кредитам на закупку технологического оборудованию для переработки винограда. В соответствии с решением коллегии Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 20.09.2002 г. была разработана Отраслевая целевая программа обеспечения развития виноградарства и виноделия в Российской Федерации до 2010 года, в рамках которой субъекты РФ, традиционно возделывающие культуру винограда на промышленной основе, осуществляют разработку региональных программ — составных частей общероссийской программы.

Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года выделяют следующие стратегические задачи: развитие сельского хозяйства, сельхоз переработки и инфраструктуры рынка продукции АПК, включая мероприятия по реализации на территории края приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», в рамках которого будут осуществляться стратегические действия по следующим основным направлениям:

- восстановление позиций АПК Краснодарского края, утраченных в 90-е годы (восстановление садов и виноградников и другое);
- развитие рыночной и материально-технической инфраструктур АПК края;
- создание условий производства конкурентоспособной продукции с высокой долей добавленной стоимости;
- увеличение выпуска экспортной и импортозамещающей продукции и вытеснение импортной продукции;
- ускоренное развитие животноводства (включает мероприятия по расширению доступности долгосрочных (до 8 лет) кредитных ресурсов на строительство и модернизацию животноводческих комплексов (ферм);
- совершенствование научного обеспечения АПК, создание условий для внедрения новых технологий (в частности, внедрение передовых технологий в свиноводстве) [12].

Следует отметить, что за последние 10 лет ситуация изменилась в позитивную сторону, но существует ряд проблем, которые по сей день не дают полномасштабно развиваться этой отрасли.

В первую очередь необходимо отметить, что виноградарские хозяйства края в полном объеме не могут обеспечить сырьем винодельческие предприятия, а лишь покрывают 40 % спроса.

Причина этого: снижение площадей виноградников более быстрыми темпами, чем освоение виноградо-пригодных земель в настоящее время.

Еще одним отрицательным фактором развития винодельческой отрасли можно выделить государственные меры по поддержке развития сельского хозяйства. Российская Федерация одна из немногих стран, которая разделяет выращивание и переработку винограда на две отрасли, в связи с чем предприятия, выращивающие и перерабатывающие виноград, не получают весь комплекс государственных мер, поддерживающих сельское хозяйство. Здесь необходимо добавить, что виноградарство и виноделие курируют различные органы исполнительной власти, именно это разделение осложняет развитие этой отрасли как единого целого.

Нельзя не отметить, что приостановление субсидирования на возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам на приобретение оборудования и реконструкцию винодельческих предприятий в 2010 году, так же отрицательным образом повлияло на развитие этой отрасли.

Рассматривая статистические данные Федеральной службы государственной статистики, раздел распределения предприятий и организаций по видам экономической деятельности Краснодарского края, видим тенденцию резкого снижения количества сельскохозяйственных предприятий. В 2006 году количество этих предприятий составляло 8417 единиц, в 2010 году – 6875 единиц и в 2014 – 5302 единиц [13].

Так как пока нет возможности выращивать 100 % сырья для винодельческих предприятий, то вынуждены закупать из-за рубежа виноматериалы, как правило, невысокого качества, без указания сортовой принадлежности, микробо нестойкие, не имеющие сортового вкуса и букета. Что также ведет к отрицательным последствиям при изготовлении винодельческой продукции.

Рассмотрев все вышеизложенные проблемы, можно определить, что, в первую очередь, только заинтересованность нашего государства в развитии этой отрасли может главным образом повлиять на принятие необходимых мер и проведение необходимых мероприятий для дальнейшего развития отрасли виноградарства и виноделия.

Так как с 2000 по 2010 годы эта отрасль являлась приоритетной, и в нее было вложено большое количество инвестиций, разработаны государственные и краевые программы для развития этой отрасли - определенно можно отметить положительный скачок в развитии данной сферы. Ведь именно эти программы помогли предприятиям провести модернизацию устаревшей техники, а также было создано несколько новых предприятий. Своевременная модернизация техники на производстве и в сельском хозяйстве является ключевой и неотъемлемой частью для благоприятного развития отрасли. Поэтому необходимо постоянно совершенствовать стандарт и контроль в сфере производства винодельческой продукции, это будет являться защитой потребителей от некачественной продукции. Для этого следует привести российские стандарты в соответствие с международными стандартами.

Рассмотрев некоторые проблемные вопросы, можно сделать определенные выводы: если государственные органы заинтересованы в развитии той или иной отрасли и непосредственно участвуют и создают тем самым благоприятные условия для развития этих отраслей экономики, то отмечаются положительные тенденции в развитии, как этих отраслей, так и экономики региона.

Оценивая перспективность создания виноградарства и виноделия в Краснодарском крае, определенно точно можно сказать, что этот регион обладает всеми необходимыми условиями для развития этой отрасли, которая приносит в бюджет солидные доходы.

В своей речи Д. Медведев отмечает, что для того, чтобы произвести качественное вино в условиях рискованного виноградарства в нашей стране – от момента посадки лозы до получения уже результата - проходит довольно значительный срок, как правило, не менее пяти лет. Но это не значит, что Россия не может делать своего вина. У нас есть и традиции неплохие, и уже современные подходы и технологии [14].

Создание винодельческого кластера в Южном Федеральном округе будет способствовать образованию предприятий малого и среднего бизнеса, из чего следует появление новых рабочих мест и значительный рост экономики. Развитие винного туризма особенно актуально, поскольку виноградарство и виноделие Кубани имеют давнюю историю и традиции, которые бережно хранятся в музеях крупных винодельческих заводов, таких как Абрау-Дюрсо, Фанагория, о которых интересно узнать отдыхающим.

Литература

1. *Вальков В. Ф., Елисеева Н. В., Имгрунт И. И., Казеев К. Ш., Колесников С. И.* Справочник по оценке почв // Майкоп: ООО «Качество», 2004. – 250 с.
2. Научный журнал «Вестник Северо-кавказского федерального университета» 2013 № 4 (37) (2/24).
3. Журнал Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, выпуск № 1 / 2012, Обзор состояния и проблем виноградо-винодельческой отрасли Краснодарского края.
4. Научный журнал КубГАУ, № 100 (06), 2014 года, «Туризм в Краснодарском крае: потенциал, экономическое значение и перспективы развития».
5. *Лузина М. Н., Коновалова Е. Е.* Дипломная работа на тему: «Оценка состояния и тенденций развития внутреннего и въездного туризма в Краснодарском крае».
6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: kuban.info «Абрау-Дюрсо по-прежнему остается самой популярной маркой шампанских вин в России».
7. Вина Кубани. Путеводитель по винодельческим районам Краснодарского края / Под ред. Пикалова Н. В., – Краснодар: 2005.
8. *Егоров Е. А., Гугучкина Т. И. Агеева Н. М.* Перспективы и проблемы развития винодельческой промышленности Краснодарского края.
9. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://abrau-agro.ru/history.php История ГУП КК «Абрау-Дюрсо» 2012.
10. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.winepages.ru/news/2669/ Аграрная цивилизация 2010.
11. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.webkursovik.ru Курсовая работа «Инвестиции Краснодарского края» 2012.
12. Закон Краснодарского от 29 апреля 2008 года N 1465-КЗ.
13. О стратегии социально-экономического развития Краснодарского края.
14. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://krsdstat.gks.ru/ Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика.
15. Интернет дневник Краснодарского края – Живая Кубань. Медведев: Виноделие – особая отрасль в экономике РФ.
16. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.foodnewsweek.ru/ Информационно-справочное издание рынка пищевой промышленности.

Assessing progress of the brewing industry on the basis of the cost of transfer operations

Gordienko L. (Ukraine)

Оценивание незавершенного пивоваренного производства на основе затрат трансфертных операций

Гордиенко Л. П. (Украина)

Гордиенко Лариса Петровна / Gordienko Larisa – ассистент кафедры,
кафедра бухгалтерского учета в промышленности,
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»,
г. Киев, Украина

Аннотация: *в статье изложены основные методы оценки затрат незавершенного производства на пивоваренных предприятиях. Предложено методы оценивания остатков затрат незавершенного производства при помощи затратных трансфертов. Предложены различные методы по учету трансфертных затрат на пивоваренном предприятии.*

Abstract: *the article describes the basic methods of assessing the cost of work in progress at the breweries. Proposed a method for estimating the residual cost of work in progress with the help of cost transfers. Proposed various methods to incorporate transfer costs breweries.*

Ключевые слова: *незавершенное производство, методы оценивания затрат незавершенного производства, производственные затраты, трансфертные затраты, классификация трансфертных затрат, трансфертные операции.*
Keywords: *work in progress, cost estimation methods of work in progress, production costs, transfer costs, classification of transfer costs, transfer operations.*

УДК 336

Объективный учет затрат на производство предполагает наличие достоверных данных о таких затратах на различных этапах производственных циклов. Пивоваренное производство характеризуется стиранием границ между отдельными производственными операциями, что не позволяет четко определить моменты начала и окончания той или иной операции, вследствие чего возникают проблемы с определением затрат на выполнение этих операций. Возможным выходом из сложившейся ситуации может быть использование в практике учета затрат незавершенного производства технологий расчета трансфертных затратных цен, что и определяет актуальность данной тематики.

Проблемой трансфертного ценообразования активно занимались Ю. Гусева, Т. Войтенко, Н. Вороная, Ю. Донская, П. Иванюта, Т. Карпова, В. Корнилова, Е. Котляров, Т. Лемескина, В. Мищенко, Ю. Миронова, Л. Мудрая, А. Свириденко, Н. Ткаченко [11, 10, 6, 2, 12, 5, 7, 8, 3, 9, 4]. Однако научные разработки не в полной мере обеспечивают решение проблем достоверного определения затрат на изготовление продукции на стадии незавершенного производства, поэтому возникает необходимость разработки современного инструментария для динамичного определения уровня затрат при незавершенном производстве.

Согласно действующим нормативно-правовым документам законодательства Украины, к затратам, которые включатся и исключаются в производственный состав затрат незавершенного производства, относят включаемые в затраты:

- изделия, детали и узлы, которые не прошли всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, и не законченные обработкой;
- продукция, обработка которой закончена, но которая не принята отделом технического контроля, а также принятая им, но по определенным причинам не сданная на склад;
- изделия, которые проходят стадию испытания или специальной наладки, в соответствии с договором заказчика;
- готовая продукция, не прошедшая затаривание и упаковку на месте производства, если это предусмотрено технологическим процессом;
- детали и полуфабрикаты собственного производства, подлежащие дальнейшей обработке;
- исправимый брак в производстве.

Исключаемые из затрат:

- сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, которые не успели подвергнуться обработке;
- изделия, детали и узлы по аннулированным заказам;
- брак, который не подлежит исправлению [1].

Конкретный объем незавершенного производства зависит от вида экономической деятельности производственного предприятия, а также от длительности производственного цикла.

Для незавершенного производства затрат предусмотрены различные варианты оценки (согласно нормативно-правовому обеспечению законодательства Украины):

- по фактической или нормативно-плановой производственной себестоимости;
- по статьям прямых затрат;
- по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов, используемых в производстве;
- по фактически понесенным затратам [2].

Вышеуказанные включаемые и исключаемые затраты используются при определении объемов незавершенного производства на основе специальных методов (рис. 1).

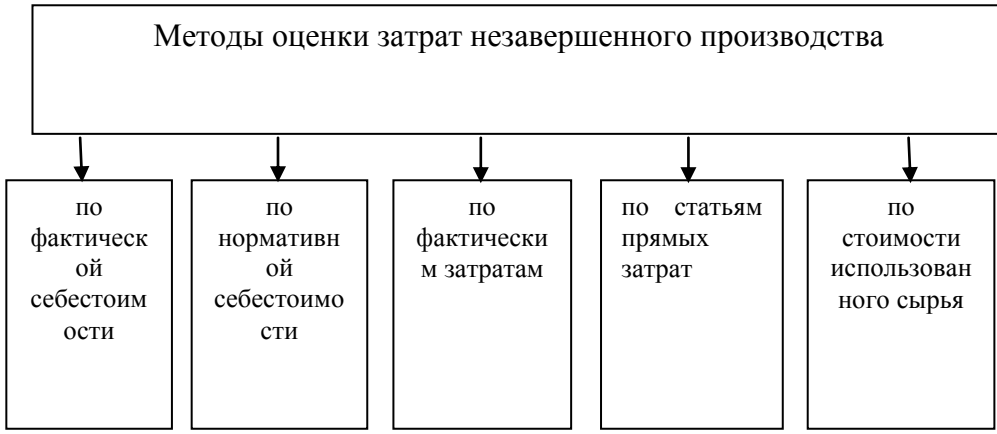


Рис. 1. Методы оценки затрат незавершенного производства

Обычно, оценку по фактической себестоимости используют в случаях серийного производства с позаказным методом калькулирования, при котором расходы учитываются по партиям заказами, а также производство с процессным методом калькулирования затрат.

Нормативную себестоимость рассчитывают, если предприятие применяет метод учета на основе нормативных затрат (на начало года составляют нормативную калькуляцию себестоимости данного вида затрат незавершенного производства, и в течение года используют определенную оценку). Данный метод оценки может вызвать недостоверность предоставленных в учете, а именно: искажение себестоимости продукции, поскольку отклонения суммы фактических расходов от планового уровня будет отнесено на готовую продукцию.

Метод определения фактических затрат используют для единичного производства, и это является безальтернативным, поскольку расходы учитываются по каждому конкретному заказу, а расчет фактических затрат достаточно простой.

Метод оценивания на основе статей прямых затрат, является упрощенным вариантом оценки фактической себестоимости. В данном случае в оценку себестоимости незавершенного производства не включают общепроизводственные расходы, поскольку их размер будет распределен только по видам готовой продукции. Поданный метод целесообразно использовать, только если количество незавершенного производства существенно не изменяется в течение нескольких периодов.

Последний метод по стоимости использования сырья отражает расходы, если незавершенное производство – это сырье (материалы, полуфабрикаты), которое только передано на производство и еще не прошло переработку. Этот метод оценки затрат простой, и в связи с этим широко используется предприятиями. При этом

методе стоимость затрат незавершенного производства отражается в калькуляции себестоимости с противоположным знаком [3].

При выборе метода оценки незавершенного производства следует придерживаться строго регламентированными ограничениями и условиями применения каждого из методов:

- получение наиболее полной и точной информации о фактических затратах как на готовую, так и оставшуюся незаконченной продукцию;
- установление принадлежности выявленных либо путем инвентаризации, либо по данным балансов движения полуфабрикатов натуральных объемов незавершенного производства к определенным видам продукции;
- определение степени готовности фактического состояния выполнения отдельного заказа, выпуска изделий при отсутствии данных оперативного учета в межинвентаризационный период;
- расчет коэффициента нарастания затрат, соответствующего степени готовности и месту хранения заделов незавершенного производства.

При использовании того или иного метода варианта оценивания объемов незавершенного производства, важно обеспечить должный контроль над соблюдением технологического процесса производства, предусмотренных и сбалансированных соответственной программой бюджетирования производственных затрат.

В целом порядок оценивания объемов и остатков незавершенного производства зависит от принятого варианта сводного учета производственных затрат на предприятии. Предприятия пивоваренной отрасли, которые учитывают собственные производственные затраты по цехам (переделам), производят оценку остатков незавершенного производства на основании данных инвентаризационных описей комиссий с преимущественным выделением затрат каждого цеха, имеющих прямое отношение к выпускаемой продукции.

Разнообразие применяемых методов в оценке затрат незавершенного производства, видов стоимости не решает проблему достоверности при оценке работы цехов и управленческих подразделений, т. к. последние в своих производственных инвентаризационных отчетах указывают лишь дебетовое сальдо по счету 23 «Производство» (План счетов Украины), возникшие у них непосредственно и подтвержденные документами. Величину производственных затрат, списываемых на брак, процент готовой продукции, процент производственных потерь определяют при оценке с учетом изменений остатков незавершенного производства на начало и конец отчетного периода. Чем больше или же меньше эти изменения в течение одного отчетного периода по сравнению с начальными остатками, тем, соответственно, выше или ниже себестоимость производственного выпуска цехов (подразделений).

Надо отметить, что данные инвентаризации и оперативного учета не калькулируются, вследствие чего, нередко балансы и описи в бухгалтерию не сдают, а вместо них цеха составляют оценочные ведомости остатков незавершенного производства. Такой порядок учета предусматривает локализацию затрат не по месту их возникновения, а по месту нахождения производственных полуфабрикатов.

Многочисленные калькуляционные расчеты остатков незавершенного производства, измеренного в натуральных показателях, имеют скорее условный характер и приводят к негативным явлениям во взаимоотношениях между цехами производственного цикла. Исходя из этого, следует обратить внимание на оценку незавершенного производства по трансфертным затратам, которые определяются в рамках и на основе методов трансфертного ценообразования.

Не вызывает сомнений тот факт, что трансфертное ценообразование – это инструмент, при помощи которого некоторые компании минимизируют налоговые выплаты путем продажи товаров и услуг так называемым связанным лицам – компаниям, связанным общим владельцем или дружественными отношениями – по

заведомо заниженным ценам. Цена, которая фигурирует в контролируемой операции в целях налогообложения, считается рыночной, если обратное не доказано уполномоченным органом государственной налоговой службы.

Для определения трансфертных цен используют 5 методов, разработанных Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭРС):

1. Метод сравнительной неконтролируемой цены (или «метод аналогов продаж»). Данный метод определяет для товара либо услуги цену, сходную с ценой на идентичные продукты. Если же товар или услуга представляет собой уникальный продукт, то в определении цены ориентируются на однородные продукты. Для определения ценового диапазона используются действующие договоры купли-продажи идентичных либо однородных объектов, заключенные в настоящее время.
2. Метод перепродажи, где цена рассчитывается из суммирования изначальной стоимости, наценки и расходов, прямо или косвенно связанных со сбытом товара или услуги.
3. Метод «затраты плюс» применяется для расчета цены, исходя из себестоимости, которую определяет продавец, и наценки, сопоставимой с таковой для аналогичных компаний.
4. Метод распределения прибыли закладывает в цену фактор распределения выгод сделки между участниками.
5. Метод чистой прибыли формируется ориентацией на показатели рентабельности аналогичных операций между несвязанными компаниями [13].

Действующее законодательство Украины устанавливает следующую иерархию методов: приоритетным является первый метод (сравнительной неконтролируемой цены), но на практике он используется редко, поскольку часто отсутствует информация об идентичных товарах/услугах, либо таковых просто нет. Далее идут метод «затраты плюс» и метод цены перепродажи. Их применение может быть осложнено отсутствием необходимых данных финансовой отчетности сопоставимых компаний. И наконец, метод чистой прибыли – на практике используется все чаще, особенно в сделках компаний с существенным «весом» нематериальных активов. Законодательство Украины относительно трансфертного ценообразования не имеет ограничений относительно сферы применения этого метода.

Собственно, конкретных указаний по использованию того или иного метода не существует, поэтому рекомендуется применять тот способ трансфертного ценообразования, который лучше всего отражает специфику проводимой сделки. Правда, иногда полезно использовать два и более методов для одной и той же операции, чтобы иметь западный вариант обоснования в случае оспаривания налоговым органом первоначально выбранного метода.

Большинство стран мира используют регламенты трансфертного ценообразования. Однако до сих пор специальные условия трансфертного ценообразования не распространялись на весь мир. Бермуды, Джерси, Доминиканская республика, Кипр, Намибия, о. Мэн, Британские Виргинские острова, Гернси и Панама не поддерживают общих стандартов для резидентов. Что касается прочих государств, в которых официально не требуется соблюдение правил трансфертного ценообразования (Ангола, Сьерра Леоне, Гватемала, Мальта, Уганда и др.), то в их отношении применяются особые методы. Если сумма сделки и цена товара либо услуги представляет определенные сомнения, а компании, проводящие операцию, подпадают под подозрение на связанность, налоговые органы этих стран могут принять ряд мер в отношении компаний: пересмотр, отмена или переквалификация сделки, а также удержание дополнительного налога постфактум.

В связи с тем что в полном объеме оценить затраты незавершенного производства достаточно сложно ввиду включения в них отдельных доходных элементов (прибыли, акцизов, налогов), включаемых в цену материальных ресурсов, учет незавершенного производства целесообразно осуществлять на основе трансфертных затрат.

Трансфертные затраты нужно использовать для соизмерения вклада каждого производственного цеха (подразделения) в общий результат работы пивоваренного предприятия при равных к ним требованиям в части рентабельности для разграничения материальной ответственности между цехами на уровне производственно-технологических затрат.

Трансфертные затраты можно классифицировать на основе различных критериев (рис. 2.).

Рис. 2. Классификация трансфертных затрат производственного цикла

Рыночные трансфертные затраты могут использоваться при оценке производственных полуфабрикатов, если существует рыночная цена. И в данном случае выбор будет в пользу трансфертных затрат, а не производственных. Затраты устанавливают из принципа, что приобретающий центр ответственности не производит оплат внутри предприятия больше чем внешнему продавцу, как и продающий центр не должен получать больше дохода чем при продаже внешнему покупателю.

Затратные трансферты производственного цикла, иными словами – это обычная производственная себестоимость. Если она будет рассчитана только по фактическим затратам прошлого периода, то у расходного центра ответственности нет стимулов для регулирования эффективности (любые колебания не включаются в трансферты производственного цикла). При замкнутом цикле производства основного цеха, когда готовую продукцию или ее часть сдают сразу на склад, то для такого производственного цикла предпочтительнее будут затратные трансферты со справедливой ставкой постоянных затрат и учетом равной доли прибыли. В производственном процессе предусматривается многоцеховая технология по выпуску продукции предприятия, для которой можно применить затратные трансферты, сформированные на основе нормативной себестоимости каждого цеха (передела), и средневзвешенного норматива рентабельности согласно номенклатуре выпускаемой продукции. При краткосрочном периоде производства включают прямые затраты на единицу продукции и они носят постоянный характер и соответствуют переменным затратам. Исходя из этого трансфертные затраты будут соответствовать в учете переменным затратам поставляющего подразделения.

При производстве пива можно рекомендовать в качестве базовой величины расчета затратные трансферты на основе величины нормативной себестоимости, этот вариант соответствует установленному порядку оценки незавершенного производства в пищевой промышленности.

У трансфертных затрат производственного цикла много положительных качеств, которые можно использовать при оценке незавершенного производства на

предприятии, они наиболее четко и полно отражают технологически неизбежные затраты производства и обеспечивают преемственность показателей объема выпускаемой продукции по цехам и предприятию в целом.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что выбор метода оценки затрат незавершенного производства на предприятии является очень сложным и спорным вопросом. Оценивание остатков незавершенного производства зависит от специфики отрасли, технологического процесса, технических и технологических возможностей предприятия, выбора метода учета затрат, выбора метода калькулирования и т. д.

На основе вышеизложенного можно констатировать, что процедура выбора методов оценки объемов незавершенного производства достаточно сложна и страдает субъективизмом, а информационная база для таких оценок бывает недостоверной. Поэтому для повышения достоверности и точности учета затрат на производство необходимо широко внедрить в практику экономической деятельности принципы и подходы формирования трансфертных затрат на производство.

Литература

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 «Запасы», утвержденное Приказом Министерства финансов Украины от 20 октября 1999 года № 246: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/ laws / main.cgi? nreg = z0751-99 (дата обращения 15.03.2015 г.).
2. *Иванюта П. В.* Управление ресурсами и затратами: Учеб. пособ. / П. В. Иванюта., О. П. Луговска. – К.: Центр учебной литературы, 2009. – 320 с.
3. *Миронова Ю. Ю.* Облік незавершеного виробництва на підприємстві / Ю. Ю. Миронова // [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.eprints.kname.edu.ua/16754/1/228-234_Миронова_ЮЮ.pdf. (дата обращения 15.03.2015 г.).
4. *Ткаченко Н.* Формирование производственной себестоимости продукции, незавершенного производства, рентабельности и определение цены / Н. Ткаченко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2001. – № 6. – С. 29-35.
5. *Котляров Є.* Незавершенное производство: особенности оценки и учета / Є. Котляров, В. Корнилова // Бухгалтерия. – 2008. – № 48. – С. 53-59.
6. *Донская В. Ю.* Трансфертные цены: достоинства и недостатки способов расчета // Математические модели и информационные технологии в менеджменте. Вып. 1. СПб.: СПбГУ, 2007, № 12. – С. 322.
7. *Лемескина Т. В.* Методы определения трансфертных цен в целях налогообложения // Российское предпринимательство. – 2012. – № 24 (222). – с. 256-260. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/articles/27112/ (дата обращения 15.03.2015 г.).
8. *Мищенко В.* Раз дощечка, два дощечка – будет лесенка, или учет и инвентаризация незавершенного производства / В. Мищенко // Консультант бухгалтера. – 2007. – № 28 (412). – С. 35-40.
9. *Мудрая Л.* Учет незавершенного производства / Л. Мудрая // Библиотека баланс. – 2009. – № 5. – С. 40-45.
10. Войтенко Т. Облік та інвентаризація незавершеного виробництва / Т. Войтенко, Н. Вороная, А. Свіріденко // Спецвипуск газети «Податки та бухгалтерський облік». – № 07 від 26 липня 2010 р.: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ukr.buhgalter.com.ua/articles/details/4887 (дата обращения 15.03.2015 г.).
11. *Гусева Ю. В.* Методы оценки активов в международной отчетности // Финансы и бизнес: Научно-практический журнал. – 2005. – № 1. – С. 84-89.

12. *Карпова Т. П.* Учет и оценка незавершенного производства. М.: Бухгалтерский учет, 2004. – 176 с.
13. Методы трансфертного ценообразования в Украине. Статьи. Baker Tilly International [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bakertilly.ua/ru/news/c14 (дата обращения 15.03.2015 г.).

The main approaches in the advertising department organization
Novikova E. (Russian Federation)
Основные подходы в организации департамента рекламы компании
Новикова Е. В. (Российская Федерация)

Новикова Елена Владимировна / Novikova Elena – ассистент,
кафедра рекламы и бизнес-коммуникаций,
Институт мировой экономики и бизнеса, Российский университет дружбы народов, г. Москва

Аннотация: *выявляются внешние и внутренние факторы, под воздействием которых формируется и функционирует департамент рекламы на предприятии. Рассматриваются организационные структуры департамента, особенности функционирования. Определяются функциональные обязанности департамента. Рассматриваются возможности и эффективность использования штатных и внештатных сотрудников.*
Abstract*: identifies external and internal factors, influencing the creation and functioning of the Department of advertising at the company. Discusses the Department's organizational structure, functioning features. Defines the functional responsibilities of the Department. Discusses the possibilities and the efficient use of staff and freelance employees.*

Ключевые слова: *департамент рекламы, отдел рекламы, организационная структура, эффективности функционирования предприятия, администрирование.*
Keywords: *advertising Department, advertising Department, organizational structure, efficiency of functioning of the enterprise administration.*

Большинство руководителей рекламных департаментов рано или поздно сталкиваются с проблемами формирования эффективной организационной структуры собственного подразделения. Причины возникновения этих проблем всегда индивидуальны. Самая распространенная причина снижения эффективности работы службы – изменения масштабов самого бизнеса. Компании растут, развиваются, расширяют географию сбыта, объединяются. Вслед за этими процессами меняется функциональная нагрузка структурных подразделений компании.

Не всегда причинами изменений являются внутренние процессы в компании. Зачастую внешние факторы навязывают свою игру. Изменение экономической ситуации в стране, регионе, в поведении потребителей, активизация действий конкурентов, и прочие внешние процессы ведут к тому, что прежние успешные модели управления рекламным департаментом перестают давать необходимые для успешного бизнеса результаты.

Далеко не у всех компаний получается оперативно реагировать на эти изменения, тем самым упуская свое конкурентное преимущество. К сожалению, внутренние бизнес-процессы предприятий таковы, что скорость реакции на внешние изменения велика.

Это относится и к внутренним процессам. Компания, переживая и сложные времена, и периоды подъема, должна оставаться мобильной для быстрой перестройки функциональных обязанностей своих подразделений. Рекламная служба не исключение.

Если сложившееся распределение функциональных обязанностей в определенный момент времени является достаточным для успешного функционирования, это совсем не означает, что на следующем этапе развития бизнеса эта функциональная нагрузка будет оптимальна для выполнения новых задач. Задача руководителя рекламного подразделения именно в переходные периоды рассчитать планируемый объем работы по направлениям, по штатным и внештатным сотрудникам учитывая экономическую эффективность использования тех или других.

Принципы формирования рекламной службы

Организационная структура компании формируется под воздействием нескольких основных факторов:

- сфера деятельности;
- размер компании;
- ресурсы, имеющиеся у компании (кадровые, финансовые и пр.);
- место и роль рекламы в комплексе маркетинга компании;
- форма взаимодействия с рекламными агентствами;
- специфические черты целевого рынка и характеристики производимого товара.

Конечно, это далеко не полный список, но надо понимать, что в каждой организации механизмы формирования индивидуальны. В конечном итоге – это целый комплекс факторов, под воздействием которых формируется та или иная структура.

Исходя из размера компании, а также учитывая все вышеприведенные факторы можно говорить о трех основных структурах компании:

1. централизованная;
2. децентрализованная;
3. мелкая.[1]

Централизованная организация:

Этот тип структуры характерен для крупных компаний. В такой организации рекламный отдел подчинен директору по маркетингу, а сама служба организованна по одному или нескольким из следующих принципов:

1. по брендам или товарным категориям;
2. по рекламным коммуникациям – теле- и радиореклама, реклама в печатных СМИ, реклама в сети Интернет, наружная реклама, sales promotion, direct marketing, ивент-маркетинг, полиграфия и сувенирная продукция и пр.;
3. по классификации целевой аудитории;
4. по географии.

Крупные компании обычно предпочитают иметь полноценный рекламный отдел. Таким образом, кроме функций управления и контроля рекламная служба может принимать и реализовывать креативные решения, выполнять силами штатных специалистов весь спектр маркетинговых исследований, готовить и реализовывать промо-мероприятия и т. д.

Конечно, такая структура рекламной службы имеет много достоинств. Несмотря на это, важно отметить, что даже при наличии в штате специалистов не надо пренебрегать опытом и профессионализмом сотрудников рекламных агентств. Достаточно типична ситуация, когда компания может обходиться силами своих штатных специалистов в текущей деятельности, но привлекают «звезд» креатива,

специалистов по неймингу, а также других уникальных высокооплачиваемых специалистов для разработки концептуальных решений. Конечно, специалисты отдела рекламы компании не смогут обойтись только своими силами при производстве теле- или радиоролика, заготовлении сувенирной и полиграфической продукции без производственных мощностей.

Децентрализованная организация:

Такая организационная структура департамента рекламы характерна для компаний, имеющих сложную территориальную структуру, обширную сеть филиалов в одной или нескольких странах, а также широкую номенклатуру выпускаемых или реализуемых товаров.

Нередки случаи, когда по мере роста компании централизованная организационная структура переставала эффективно и гибко управляться, и ее сменяла децентрализованная. В этом случае ответственность за решения в области рекламы переходила на генеральных директоров подразделений.

Несомненно, что такая структура имеет не только неоспоримые преимущества учета не только региональной, но национальной специфики, большей свободы в принятии решений в области рекламы, но и недостатки. Управленцы на местах заботятся только о собственной эффективности, а не об общей выгоде бизнеса. Таким образом, строгий механизм контроля и регламентации деятельности позволит снизить значимость этого фактора в общей эффективности.

Мелкая:

Как было сказано выше, структура рекламного департамента компании зависит от размера самой компании. Мелкие организации, как правило, поручают осуществление рекламной деятельности специалисту по сбыту. Иногда в штате компании предусмотрен всего один специалист по рекламе, который осуществляет рекламную деятельность, начиная с планирования, составления проектов бюджета и смет, заканчивая созданием рекламы и взаимодействием с рекламными агентствами по вопросам размещения и производства рекламы. Деятельность этого специалиста контролируется непосредственно руководством компании.

Для более крупных компаний (компании среднего бизнеса) характерна более сложная организационная структура. В таких компаниях уже формируется отдел рекламы, который может состоять из нескольких человек.

Функциональные обязанности департамента рекламы

Основные функции департамента рекламы следующие:

1. Администрирование – разработка структуры рекламной службы, комплектование штата, распределение обязанностей, руководство и контроль ее деятельности, выбор рекламных агентств.

2. Определение целей и задач рекламной деятельности. Рекламные цели и задачи должны соответствовать маркетинговому плану и бюджету компании, поэтому менеджеры по рекламе должны иметь представление обо всех факторах, оказывающих влияние на деятельность компании.

3. Стратегическое и тактическое планирование рекламной деятельности фирмы. Общепринятая практика – планирование рекламной деятельности на год. Кроме этого, планирование осуществляется в рамках отдельных рекламных кампаний. Планирование – это непрерывный процесс, так как под влиянием изменяющейся ситуации на рынке в ответ на действия конкурентов приходится постоянно корректировать цели, задачи, стратегию и планы рекламной деятельности.

4. Мониторинг рекламной деятельности конкурентов и изучение целевой аудитории.

5. Взаимодействие с другими участниками рекламной деятельности – рекламными агентствами, СМИ и т. д. в вопросах создания рекламы и проведения рекламных кампаний. Кроме того, менеджеры по рекламе изучают и анализируют

рекламный рынок, предлагаемые услуги и принимают решение о том, с кем из производителей рекламы должно взаимодействовать предприятие.

6. Взаимодействие с другими подразделениями рекламодателя – производственным, маркетинговым, финансовым отделами и т. д.

7. Финансовая функция – разработка проекта рекламного бюджета и представление его руководству рекламодателя для окончательного утверждения.

8. Контроль и оценка эффективности РД [4].

Внутренние подразделения организации, как правило, делятся на три группы: производственную, сбытовую и финансовую. Департамент рекламы относится к сбытовому блоку и, чаще всего, входит в состав дирекции по маркетингу.

Структура самого департамента в каждой компании, с одной стороны, уникальна, с другой стороны – есть общие закономерности в определении функциональной нагрузки. В нашей стране чаще всего разделение функциональных обязанностей происходит по следующим участкам работы:

1) планирование и закупка рекламы в СМИ;
2) креативный отдел (дизайн-студия);
3) подразделение по проведению маркетинговых исследований и мониторингу;
4) подразделение, занимающееся мероприятиями sales-promotion, а также событийным маркетингом;
5) другие.

Кроме того, современные мультибрендовые корпорации осуществляют управление марками или товарными категориями, используя бренд-менеджеров. Менеджер марки руководит всей деятельностью, связанной с продвижением той или иной марки, в том числе и рекламной деятельностью. Менеджер марки координирует работу как собственных рекламных служб, так и РА.

Эффективность такого разделения функциональных обязанностей зависит от уровня участия в работе департамента внештатных субъектов. К ним можно отнести не только фриланс, но и рекламные агентства и непосредственно СМИ.

Конечно, использование штатных сотрудников имеет целый ряд неоспоримых преимуществ. Во-первых, эти сотрудники всегда находятся на рабочем месте, контролировать их гораздо легче. Во-вторых, штатным сотрудникам можно поручить дополнительную работу, так как они хорошо знают продукт и могут быстро реагировать на информацию, получаемую от смежных подразделений. Но недостатки штатных исполнителей сводятся к тому, что руководитель не сможет быстро заменить сотрудника, если тот перестанет соответствовать занимаемой должности или решит уволиться. Кроме того, штатному сотруднику, привыкшему к финансовой стабильности, периодически необходимо менять мотивацию для обеспечения уровня эффективности в его работе.

Преимущества внештатных специалистов:

1. Легко заменить. Для этого необходимо иметь несколько исполнителей на похожие работы (креатив, закупка рекламы и пр.).

2. Фрилансеры, нанимаемые на отдельные проекты, обходятся компании дешевле, т. к. им не надо оборудовать рабочее место, платить налоги и заработную плату.

К основным недостаткам можно отнести их низкую контролируемость.

Конечно, при таких серьезных проектах, как продвижение бренда, большинство компаний пользуется услугами рекламных агентств, даже если внутри компании сформировано свое рекламное мини-агентство. В этой ситуации целесообразно контролировать деятельность рекламного агентства не только в утверждении креативных концепций, но и в части медиапланирования и контроля эффективности.

Конечно, планируя и формируя рекламную службу, руководитель прежде всего должен понимать подчиненность своих задач стратегии маркетинга компании.

Изменения внешние и внутренние должны находить отклик в организации рекламного процесса.

Построение структуры, которая будет способна обеспечивать решения рекламных задач, а также быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию, во многом будет залогом эффективности рекламной деятельности компании.

Литература

1. *Бове К.Л., Арене У.Ф.* Современная реклама: пер. с англ. – Тольятти, «Довгань». – 1995.
2. *Вильям Ф. Аренс, Михаэль Ф. Вейголд, Кристиан Аренс.* Современная реклама. – М.: Эксмо, – 2011.
3. *Есикова И.В.* Подготовка и успешное проведение рекламных кампаний. – М.: ИТК «Дашков и Ко», – 2008.
4. *Пономарева А.М.* Основы рекламной деятельности: организация, планирование, оценка эффективности. – М. «Финансы и статистика». – 2008.
5. *Рогожин М.Ю.* Теория и практика рекламной деятельности. – М.: Альфа Пресс. – 2010.

The modern concept of supply chain management
Osadchenko A. (Russian Federation)
Современная концепция управления цепями поставок
Осадченко А. М. (Российская Федерация)

Осадченко Алена Максимовна / Osadchenko Alena – магистрант,
кафедра предпринимательства и логистики,
ГОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», г. Москва

Аннотация: *автором рассмотрена сущность понятия управление цепями поставок, на основе анализа работ зарубежных и российских авторов изучена концепция «совокупных издержек», предложены способы повышения эффективности логистической системы, исследованы проблемы планирования и формирования логистической цепи поставок продукции, которая бы позволила постоянно обеспечивать продовольствием надлежащего качества.*

Abstract: *the author considers the essence of the concept of supply chain management, based on the analysis of works of Russian and foreign authors studied the concept of «total cost», a method of increasing the efficiency of the logistics system, studied the problem of planning and logistics supply chain of products, which would allow continuously provide good quality food.*

Ключевые слова: *цепь поставок, концепция «совокупных затрат», интегрированная цепь поставок, эффективность логистической системы.*

Keywords: *supply chain, the concept of «total cost» integrated supply chain logistics system efficiency.*

Проблемы развития логистических структур и, в частности, систем поставки произведенной продукции достаточно подробно изучены в отечественной и зарубежной литературе. Однако проблема создания высоко интегрированных цепей поставок и формирования эффективной цепи поставки, способной обеспечить быструю и качественную поставку продукции, остается еще недостаточно изученной.

Следовательно, более подробное изучение данной проблемы и выработка рекомендаций по планированию и формированию российских цепей поставок представляет значительный интерес с точки зрения теории и практики современной логистики.

Современная логистика становится одной из основных конкурентных стратегий развития группы предприятий, объединенных единой цепью поставок. В структуре логистической системы управление цепями поставок охватывает все области логистики, начиная от источника начального сырья, заканчивая конечным потребителем. Управление цепями поставок является более широким понятием, чем сам по себе логистический процесс [3, с. 34]. Под управлением цепью поставок понимают процесс, который одновременно можно отнести к управлению движением материальных потоков, и в то же время соотнести с организацией связей между посредниками с момента получения исходного сырья до получения товара конечным потребителем [4, с. 52].

Эффективность логистической системы напрямую зависит от влияния тех издержек, с которыми приходится столкнуться в ходе продвижения материалопотока от источника сырья до конечного потребителя.

Размеры логистических издержек определяют сферы экономической деятельности логистических участников. На промышленных предприятиях они составляют обычно 10–15% от суммарных затрат на производство и реализацию продукции, а у торговых организаций могут составлять от 25% суммарных затрат [3, с. 227].

Современная концепция управления цепями поставок ориентирует на применение концепции «совокупных затрат». Цель применения концепции управления цепями поставок состоит в координации распределительной и производственной деятельности предприятий-участников логистической системы для экономии затрат и повышения уровня обслуживания клиентов. В рамках концепции «совокупных затрат» все статьи затрат различных логистических участников рассматриваются совместно.

С помощью новых инструментов, пришедших в бизнес вместе с информатизацией и оптимизацией коммуникационных процессов, были выработаны новые модели логистического управления, позволяющие определять необходимые объемы товарных запасов. С помощью концепции «совокупных затрат» удается интегрировать все процессы в цепи поставок и добиться эффективной реализации системы «точно в срок» (just-in-time).

В результате чего может быть построена эффективная логистическая система, которая будет быстро адаптироваться к изменениям окружающей среды, будет способна осуществлять корректировку процессов на основе действия механизма обратной связи, будет эффективно выполнять те или иные логистические функции и операции и обеспечивать нормальное функционирование всех ее подсистем во взаимосвязи с внешней средой.

Необходимо отметить, что применение современной концепции управления цепи поставок, как правило, сопровождается применением эффективной информационной поддержки класса ERP (Enterprise resource planning) продуктов. Таким образом, управление процессами согласования и осуществление конкретных логистических процессов и операций, как правило, осуществляется в информационной среде модульных комплексов поддержки принятия решений и управления деятельностью предприятия.

Когда речь заходит о выборе схем цепи поставок и логистики, многие компании принимают на вооружение стратегию, которую можно назвать «один размер подходит всем». Использование единственного подхода обычно возникает вследствие попытки снизить затраты в цепи поставок и максимально увеличить ее отдачу. И покупатели, и товары обладают отличительными особенностями, соответственно, и цепи поставок должны быть различными. Менеджеры должны стараться лучше понять эти различия,

чтобы привести в соответствие отдельные схемы цен и поставок и четко определенные покупательские сегменты. Такое соответствие может принести выгоды, выходящие за рамки простой экономии на затратах, и может значительно повысить конкурентоспособность компании.

Формирование эффективных цепей поставок и налаживание непрерывного процесса поставки необходимых материалов и компонентов потребует решения целой совокупности сложных проблем. Значительная их доля связана с управлением цепью поставок, в частности [2, с. 76]:

- ✓ звенья цепи и их надежность,
- ✓ влияние потребителя,
- ✓ финансовая эффективность,
- ✓ информационная эффективность,
- ✓ воздействие на окружающую среду отдельных звеньев и всей цепи.

В цепи поставок могут наблюдаться и серьезные кризисы доверия, которые приведут к существенной информационной замкнутости партнеров, негативно влияющей на уровень информированности системы. Уровень информационной свободы является одним из определяющих факторов функционирования цепи поставок.

Экологические проблемы также могут являться фактором разобщения логистических участников, так как все они используют свои экологические стандарты и, следовательно, имеют разный уровень экологических рисков при реализации своей деятельности. Необходимо отметить, что при управлении цепью поставок возникает ряд барьеров, оказывающих негативное влияние на их развитие.

Основными критериями оценки деятельности каждого участника логистической цепи поставок являются качество и добавленная стоимость. Оба эти понятия чрезвычайно важны при планировании и формировании цепей поставок. Потребители не склонны терпеть ошибки цепей поставок и в случае их учащения обратятся к конкурирующим логистическим структурам.

В интегрированной цепи поставок существует больше возможностей для разработки эффективных схем движения и реализации таких транспортных систем, которые бы обеспечивали высокую степень сохранности грузов и высокое качество поставки. В таких структурах можно в значительной степени снизить уровень транспортных рисков, избежать которых полностью в логистической деятельностью совершенно невозможно.

Преодоление барьеров согласования участников логистической системы позволяет ей предложить потребителю комплекс логистических услуг, в соответствии с которым потребитель сможет более полно реализовать свои потребности. Развитие таких способностей цепей поставок позволит им конкурировать в основном с такими же сложными цепями поставок и достигать значительного конкурентного потенциала развития.

Выбор наиболее подходящей цепи поставок для товарного/покупательского сегмента должен основываться на достижении оптимального баланса между требуемыми уровнями обслуживания клиентов и совокупными затратами на предоставление этого обслуживания. После этого руководители компании могут принять рациональное решение по поводу ключевых итоговых показателей, касающихся стратегического положения их бизнеса по отношению к рынку и конкурентам.

В целом каждая цепь поставок любой продукции может исходить из разных условий развития и использовать разные стратегические решения относительно расположения логистических объектов на местности и выборе конкретных типов складских структур, применяемых для обеспечения бесперебойности поставок всех продуктов по всем пунктам потребления. Интеграция логистических участников цепи поставок осуществляется, исходя из потребностей всей цепи, и строится на взаимовыгодных отношениях партнеров.

Литература

1. *Аникин Б., Родкина Т.* Управление цепями поставок. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Учебник. М.: Проспект, 2015. 224 с.
2. *Левкин Г.Г.* Основы логистики: Учебное пособие. М.: Инфра-Инженерия, 2014. 240 с.
3. *Пузанова И.* Интегрированное планирование цепей поставок. Учебник. М.: Юрайт, 2014. 320 с.
4. *Щербаков В.* Логистика и управление цепями поставок. Учебник. М.: Юрайт, 2015. 592 с.

Study innovative mechanisms limit the shadow economy

Babich O.[1], Pavlyuk E.[2] (Russian Federation)

Исследование инновационных механизмов ограничения теневой экономики

Бабич О.А.[1], Павлюк Е.А.[2] (Российская Федерация)

[1]Бабич Ольга Александровна / Babich Olga – магистрант;
[2]Павлюк Екатерина Андреевна / Pavlyuk Ekaterina – студент,
экономический факультет, кафедра экономической безопасности,
Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Аннотация: *цель данной статьи заключается в анализе существующих механизмов, которые направлены на оценку и ограничение теневой экономики. В статье исследована проблема ограничения теневой экономики, представляющей особую группу экономической безопасности страны, проанализированы зарубежные методы учета и измерения теневой экономики. Выделены основные факторы, влияющие на расширение теневой деятельности в частном бизнесе.*

Abstract: *the purpose of this article is to analyze the existing mechanisms that are aimed to assess and limit the shadow economy. The article studies the problem of limiting the shadow economy, representing a special group economic security of the country, the foreign accounting methods and measurement of the shadow economy. The main factors influencing the extension of underground activity in the private sector.*

Ключевые слова: *теневая экономика, инновационные методы, оценка, ограничение.*
Keywords: *shadow economy, innovative methods, assessment, limitation.*

В настоящее время особенно остро стоит проблема оценки теневой экономической деятельности во всех странах, так как расширение масштабов теневой экономики создает серьезную угрозу экономической безопасности и социальной стабильности в обществе. Современные условия формирования рыночных отношений увеличивают долю теневой экономики. Данному процессу способствует инфляция, которая дает возможность получить огромную прибыль от включения земли и средств производства в процесс товарообмена, расширить частный сектор, расширить практику уклонения от уплаты налогов с помощью утаивания продукции и занижения доходов, слабое нормативное и правовое обеспечение регулирования рыночных отношений, росту дифференциации доходов, ухудшению криминогенной обстановки [1]. Также еще не разработана единая методика для количественной оценки теневых экономических структур. А существующей статистической информации не достаточно для изучения в должной мере показателей теневой экономики, а вследствие этого, возникает необходимость для разработки новых методов сбора и обработки статистических данных.

Проблема статистического отражения теневой экономики осложняется тем фактом, что теория национального счетоводства не является чем-то совершенно устоявшимся. Национальные счета развиваются и усложняются год от года. Прежние версии национальных счетов, рекомендованные такими важними всемирными структурами, как ООН и Евростат (а также другими международными организациями), не содержали однозначных рекомендаций для расчета доли теневой экономики. И только новая версия национальных счетов ООН практически без оговорок рекомендует включать теневую экономику в границы производства. Как правило, сейчас не используют традиционные методы в процессе определения параметров теневой экономики из-за специфики самого объекта исследования. Тем не менее, многие национальные статистические службы накапливают опыт таких расчетов. Специфические методы, которые применяются сейчас при расчетах теневой экономики, неоднократно обсуждались на различных международных встречах, конференциях, семинарах и в известной мере обобщаются международными организациями, специализирующимися в области статистики (Евростат, ОЭСР, Статкомитет СНГ и др.).

Вместе с тем, существующие условия и требования расчетов приводят к необходимости проводить все расчеты в соответствии с определениями Системы национальных счетов, а полученные результаты учитывать в процессе построения ВВП и увязывать с другими показателями СНС, которые не противоречат им. Также существует необходимость в изыскании различных элементов скрытой деятельности, являющейся таковой из-за разных факторов, например, из-за несовершенства форм статистического наблюдения, и элементов, которые возникают из-за преднамеренного сокрытия или искажения хозяйствующими субъектами, организациями информации о своей деятельности.

В первом случае границы скрытой части экономики сокращаются по мере совершенствования внедрения более совершенной статистической системы. Во втором случае существует необходимость в применении более специфических методов, рассчитанных на то, что прямую информацию в принципе невозможно получить. На современном этапе пока не разработан единый метод расчета параметров теневой экономики, который можно было бы рекомендовать в качестве универсального. Считается, что наилучшие результаты возможно достичь, когда расчет ведется одновременно и независимо несколькими методами, с использованием различных базовых источников информации [2]. ВВП в рамках Системы национальных счетов можно рассчитать тремя методами, а именно: производственным, методом доходов и методом использования, из этого следует, что поправки на теневую экономическую деятельность делаются также в каждом из этих трех случаев.

На современном этапе развития науки существуют некоторые способы определения неучтенных доходов домашних хозяйств, которые в основном основаны на балансовом подходе и сопоставлении с расходами на потребление и сбережение. Все же существуют ограничения, которые заключаются в том, что достаточно сложно в них определить доходы от неформальной деятельности, скрытые доходы типа заработной платы или смешанные доходы. Совершенно очевидно, что в оценку, которая получена балансовым путем, могут попасть также и доходы от преступной деятельности неэкономического плана (воровство, рэкет и т. п.), однако, пока еще в науке не разработаны методы для того, чтобы выделить их из общей суммы [3]. Расходы на конечное потребление сознательно занижаются в том случае, когда существует стремление производящих их домашних хозяйств скрыть доходы. Если расходы осуществлены анонимно, следовательно, они, как правило, не занижены. Следовательно, данные, которые получили в процессе обследования бюджетных домашних хозяйств, часто являются весьма корректными. Проблема, однако, заключается в том, что домашние хозяйства, имеющие высокие доходы и

осуществляющие значительные расходы на конечное потребление, как правило, не участвуют в опросах. Выборка, следовательно, не является случайной, а является сдвинутой, а этот факт не дает возможность в использовании полученных данных для распространения их на генеральную совокупность домашних хозяйств. Факт участия в незаконных сделках купли-продажи также не является декларируемым и не учитывается обычным способом. Как уже отмечалось, скрытые или незаконные доходы истрачиваются законным способом, если расходы делаются анонимно.

Приведем пример законного производства, в котором истрачиваются законные доходы незаконным путем, и это служит источником скрытых доходов. Это обычно приводит к тому, что величины поправок на теневое производство, теневые доходы и теневое использование доходов не совпадают между собой. Однако осуществление поправок приводит к факту большей согласованности между собой оценок ВВП, которые были получены известными способами.

Выбор конкретного метода определения параметров скрытой экономической деятельности в определенных отраслях зависит от специфики данной отрасли, от наличных источников информации, от возможности проведения дополнительных обследований и многих других факторов. По нашему мнению, не существует возможности рекомендовать единый универсальный подход для всех отраслей. Расчет необходимо производить, применяя метод, дающий наиболее адекватные результаты. В идеальном случае следовало бы производить расчеты несколькими методами одновременно и независимо друг от друга для того, чтобы иметь возможность сопоставить полученные результаты между собой. Хотя, с теоретической точки зрения считается решенным, что, как скрытое, так и незаконное производство должно быть учтено при расчете макроэкономических показателей; проблема практического построения этих показателей гораздо сложнее, потому что, как правило, исчерпывающие оценки не могут быть получены на основе прямой информации.

Это вытекает из самого определения незаконного и скрытого производства, поскольку оно является таковым, если производители скрывают свою деятельность от государственных органов. Однако, как нам представляется, определенное количество информации, прежде всего - косвенной, все же может быть получено. Важнейшим источником информации для составления оценок являются данные регулярной статистической отчетности. Следовательно, с учетом факта сложности проблемы в обеспечении исследования масштабов теневой экономики первичной статистической информацией, существует возможность констатировать наличие некоторых источников, позволяющих проводить исследование и достигнуть определенных результатов. В соответствии с методологией СНС при расчетах ВВП необходимо оценивать все виды экономической деятельности в пределах границы производства [4]. Таким образом, скрытая, незаконная и неформальная деятельности, если они подпадают под определение экономической деятельности, должны быть учтены при построении национальных счетов и расчете важнейших макроэкономических показателей.

Проанализируем эти проблемы на примере республики Казахстан. На основе указанных выше причин, а также из-за отсутствия надлежащей методологии по учету и оценке этого вида ненаблюдаемой экономики, в республике не производятся оценки незаконной деятельности. В экономике Казахстана в настоящее время происходят очень резкие и принципиальные изменения [5]. Например, большое количество крупных и средних предприятий испытывают значительные затруднения, и многие из них закрываются или распадаются на несколько мелких. Вместе с тем в течение короткого периода времени образовалось огромное количество малых предприятий, часто некорпорированных. Всего в настоящее время зарегистрировано более чем два миллиона предприятий. При этом далеко не все предприятия зарегистрированы, а из тех, которые зарегистрированы, не все фактически приступили к работе. Совокупность малых предприятий очень динамична, их количество и структура

меняются буквально каждый день. Национальное статистическое агентство Республики Казахстан определяет долю вклада скрытой и неформальной экономики в ВВП примерно 29 % [6]. Система экономических и других законов в Казахстане сейчас формируется, и пока факт их соблюдения не контролируется и не обеспечивается государством. Пользователи макроэкономических данных обоснованно утверждают, что современный значительный сегмент национальной экономики – теневая экономика, не может быть адекватно отображена с помощью традиционных методов сбора и обработки статистических данных. Следовательно, современные российские и зарубежные ученые считают, что оцененный Национальным статистическим агентством Республики Казахстан объем ВВП недосчитан на треть или даже наполовину [6].

Известно, на западе разрабатываются многочисленные методы учета и измерения теневой экономики. Лучшим методом в определении неизвестных параметров скрытой и неформальной экономической деятельности на данный момент является балансовый метод. Этот метод основывается на сопоставлении между собой взаимосвязанных показателей, по-разному характеризующих исследуемое явление (доходы, расходы, ресурсы и их использование). Несовпадение количественных характеристик соответствующих показателей может позволить выдвинуть предположения о причинах расхождения и величине необходимой поправки. Качество результатов, которые получены за счет балансового метода, становятся выше в том случае, когда сопоставляется между собой большее число используемых взаимоувязанных параметров. Балансовый метод реализуется при макроэкономических расчетах, при построении национальных счетов, межотраслевого баланса и т. п. С помощью балансового метода существует возможность осуществлять следующие расчеты: показателей скрытой заработной платы, определять стоимость услуг посреднических организаций, делать поправки к показателям скрытого производства алкогольной продукции.

В результате проведенного выше анализа позволим сделать следующие выводы: значительную часть деятельности частного бизнеса занимает «теневая» экономика, которая не отображается в отчетности предприятий [1, 2]; среднее значение доли теневого оборота Казахстана в ВВП страны составляет около 30 %; основой для расширения теневого оборота являются кризисные предприятия; уровень теневой деятельности предприятий тесно связан со структурой их расчетов, а именно: чем выше средневзвешенная доля альтернативных расчетов (прежде всего, расчетов наличными), тем более значительным может быть «серый» бизнес.

Основные факторы, способствующие процессу расширения теневой деятельности в частном бизнесе - это руководители предприятий, которые считают налоги слишком завышенными и препятствующими развитию их производства, желающие снизить налогооблагаемую базу для аккумулирования инвестиционных ресурсов; «неформальные» затраты для нормализации ведения бизнеса в связи с существованием коррумпированности государственных структур, высокого криминального фона; увеличение реальных доходов работников предприятий; значительное количество кризисных предприятий и, главное, длительность времени, в течение которого они пребывают в тяжелом состоянии и проходят процесс «адаптации» за счет расширения теневой деятельности [7]; распространенность расчетов наличными как следствие низкой платежной дисциплины, сложности практического исполнения арбитражных решений, недостаточной надежности региональных банковских систем; низкая динамичность процессов перетока ресурсов с кризисных предприятий на благополучные, прежде всего, в виде неиспользуемых помещений, обусловливаемая большими масштабами аренды помещений в сочетании с «неформальностью» формируемых при этом договоренностей.

Основные параметры теневой экономики, касающиеся «скрытой» части официальной экономики и легальных видов деятельности в неформальном (неофициальном) секторе, находят достаточно адекватное отражение в системе показателей СНС Казахстана.

А также методы, применяющиеся в определении этих параметров, нуждаются в дальнейшем уточнении. Нелегальные виды производственной деятельности пока не учитываются в расчетах ВВП и других показателей. В организационном плане методологические работы, которые связаны с проблемой определения параметров теневой экономики, проводятся Национальным статистическим агентством Республики Казахстан совместно со Статистическим комитетом СНГ.

Если рассматривать исследуемую проблему на международном уровне, то важнейшая составляющая успеха международного сотрудничества по противодействию теневой экономической деятельности - это добровольное и активное участие всех государств, особенно тех, которые являются наиболее привлекательными для осуществления теневых финансовых операций, а именно оффшорных государств [8]. Однако на сегодняшний день не все государства поддерживают или являются действующими членами международных и региональных организаций по противодействию легализации теневых доходов (например, ФАТФ, ЕАГ). В этом случае существует необходимость в создании международного наблюдательного совета, который наделен полномочиями по регулированию деятельности национальных органов власти в противодействии теневой деятельности. Необходимость в создании единой международной организации по противодействию теневой экономике обусловлена существованием большого количества возможностей в одновременном контроле и мониторинге мировой экономической системы единого координационного центра, а также отслеживании теневых финансовых потоков, проведении оперативных мероприятий по противодействию нелегальной и незаконной экономической деятельности. Также происходит процесс повышения эффективности международной работы по раскрытию экономических трансграничных правонарушений.

Таким образом, по нашему, возникает необходимость разработки и совершенствования международных инструментов противодействия теневой экономике, как угрожающей экономической безопасности страны. Следовательно, мы предлагаем решение комплекса задач, которые направлены на повышение эффективности международного сотрудничества в части противодействия теневой экономической деятельности. При этом особое внимание необходимо обратить на оптимальное соотношение административных и экономических мер [9-12], поскольку в противном случае эффект от предлагаемых мероприятий может вызвать обратный ожидаемому эффект.

Полностью согласимся с предложенными основными направлениями в повышении эффективности международного сотрудничества в части противодействия теневой экономической деятельности, которые должны заключаться в следующих процесах: гармонизации налоговой нагрузки между странами, снижении налоговой конкуренции, введении иных норм налогового права, перенос налогового бремени на имущество, потребление и финансовые операции, введение норм регулирования трансфертных цен, разработке методов совместного расследования экономических правонарушений.

Литература

1. *Головнин С. Д.* О классификации явлений теневой экономики. // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. 2002. № 1. С. 12-21.
2. Ежегодный статистический сборник Казахстана, 2000-2014 гг.

3. *Иванов Ю. Н., Карасева В. Л.* Проблемы измерения ненаблюдаемой экономики (о «Руководстве по измерению ненаблюдаемой экономики», разработанном ОЭСР, МВФ, МОТ, Стат-комитетом СНГ) // Вопросы статистики. -2003. - № 2.
4. Высокоиндустриальная экономика Казахстана: новые и традиционные факторы развития / О. Сабден, Н. К. Нурланова, Ф. М. Днишев, Ф. Г. Альжанова, Н. Ж. Бримбетова, О. Н. Егоров, О. А. Чигаркина, М. М. Хамитова, Г. А. Бодаубаева, И. Н. Дауранов; Комитет науки. Министерство образования и науки республики Казахстан. – Алматы, 2011. – 207 с.
5. *Есполов Т. И.* АПК Казахстана: глобализация и инновация. – Алматы, 2012. – 436 с.
6. Макроэкономические показатели стран ТС. // Статкомитет СНГ // [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.cisstat.com.
7. *Сланченко Л. И., Валькович О. Н.*; Основы экономики общественного сектора. Учебное пособие. - Краснодар, КубГУ, 2012. 109 с.
8. *Schneider F., Kepler J.* The Influence of the economic crisis on the underground economy in Germany and the other OECDcountries in 2010. A (further) increase. — Linz (Austria) : University of Linz, 2010. — 10 c.
9. *Smale A.* On Russia's To-Do List at Davos: Buff Image // The International Herald Tribune. — 2013. — January, 25.
10. *Мациевский Н. С.* Теневая экономика. Анализ и оценки // Известия Томского политехнического университета. — 2010. — Т. 316. — № 6. — С. 22-29.
11. Наш экономический прогноз: Текущие тенденции, основные предпосылки и прогноз развития российской экономики. // Центр развития. Национальный исследовательский институт. Высшая школа экономики, г. Москва. 25 июля 2012. Научный доклад. г. Москва. — М.: НИИ ВШЭ, 2012.
12. Перспективы развития мировой экономики. Бюллетень Международного валютного фонда. Январь. 2013. [Электронный ресурс]. URL: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2013/update/01/pdf/0113r.pdf.

Changes in the taxation of individuals' real estate: how much will we have to pay?

Kurkov I. (Russian Federation)

Изменения в налогообложении недвижимости физических лиц: сколько придется платить?

Курков И. И. (Российская Федерация)

Курков Илья Игоревич / Kurkov Ilya – студент,
факультет налогов и налогообложения,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: *статья посвящена актуальным изменениям в налогообложении имущества физических лиц, которые вступили в силу с 1 января 2015 г. Описывается новая методика исчисления налоговой базы, дается сравнительная характеристика кадастровой и инвентаризационной оценок, приводятся налоговые ставки, налоговые льготы и налоговые вычеты по обновленному налогу, приводятся налоговые ставки, установленные на территории города Москвы на 2014 год.*

Abstract: *the article is devoted to actual changes in the taxation of individual`s property, which entered into force on the 1st January 2015. It describes a new method of calculating the tax base, it is compared characteristics of cadastral and inventory estimates, it is given tax rates, tax exemptions and tax deductions of new tax, it is mentioned tax rates which are established on the territory of Moscow in 2014.*

Ключевые слова: *налог на имущество физических лиц, инвентаризационная стоимость, кадастровая стоимость, рыночная стоимость, объект недвижимости, налоговая льгота, налоговый вычет.*
Keywords: *tax on property of individuals, inventory cost, cadastral cost, market value, real estate, tax exemption, tax deduction.*

УДК 336.221.4

Начиная с 1 января 2015 года, вступили в силу новые принципы налогообложения недвижимого имущества физических лиц (ФЛ). В частности, налоговой базой по налогу на имущество ФЛ стала кадастровая стоимость объектов недвижимого имущества, которая, в отличие от нынешней, приближена к рыночной. Соответствующий закон был принят Госдумой в третьем чтении в конце сентября и 6 октября был подписан В. В. Путиным, спустя десять лет после первого рассмотрения.

Сейчас при определении налоговой базы используется инвентаризационная стоимость. Она определяется Бюро технической инвентаризации (БТИ), которое существует еще с советских времен. Эта старая оценка учитывает всего несколько параметров — себестоимость объекта при строительстве и износ, поэтому может быть ниже текущей рыночной в несколько раз.

Кадастровая стоимость, которая будет использоваться впредь, напротив, учитывает факторы рыночного ценообразования и, по разным оценкам, в среднем на 10–20% ниже рыночной.

Инвентаризационная стоимость новостроек в значительной степени приближена к текущей рыночной. Именно поэтому изменение порядка расчета налога сильнее скажется на собственниках квартир, расположенных в старых домах.

Новым законом предусмотрен пятилетний переходный период для регионов, в течение которого сумма налога будет повышаться на 20% в год. Уплата налога на имущество граждан от кадастровой стоимости начнется с 2016 г., а полную сумму россияне начнут платить с 2020 г. Вследствие внесенных поправок принятие закона не приведет к заметному увеличению нагрузки на граждан, считают законотворцы. Однако эксперты не столь оптимистичны: для граждан, за исключением льготников, ежегодный платеж за имущество вырастет втрое.

Источник: РБК. Недвижимость

Налоговые ставки будут устанавливаться муниципальными образованиями в зависимости от способа определения налоговой базы. Закон предусматривает трехуровневую систему ставок налога на имущество. Для жилых домов и помещений, гаражей, машино-мест, незавершенных жилых домов, хозстроений будет действовать ставка 0,1% от кадастровой стоимости. Для коммерческой недвижимости (торговые и офисные объекты), а также дорогостоящей недвижимости (свыше 300 млн руб.) предельная ставка составит 2%. Для других объектов недвижимости налоговая ставка не может превышать 0,5%. Важно отметить тот факт, что муниципалитетам предоставляется право уменьшать эту ставку до нуля либо увеличивать до 0,3%.

Также в законопроекте остаются действующие льготы, но устанавливается ограничение по этим льготам по одному объекту каждой категории (например, на квартиру, гараж и дачу). Налоговые льготы не будут предоставляться на недвижимость стоимостью более 300 млн руб., на торговые и бизнес-центры. Для собственников предусмотрен налоговый вычет в размере кадастровой стоимости 20 кв. м – для квартиры, 10 кв. м – для комнаты, 50 кв. м – для жилого дома, 1 млн. руб. – для единого недвижимого комплекса.

Стоит отметить, что важным изменением со вступлением в силу нового налога стало то, что облагаться налогом на недвижимость теперь будут не только сданные в эксплуатацию, зарегистрированные объекты, но и объекты незавершенного капитального жилого строительства, причем по ставке, приравненной к жилым помещениям (0,1%). Также появятся новые объекты налогообложения – машино-место и единый недвижимый комплекс, которых в «старом» законе не было.

Вводится единый срок для уплаты имущественных налогов на территории Российской Федерации – 1 октября. Это нововведение особенно актуально для тех, у кого имущество зарегистрировано в нескольких регионах, и, соответственно, сроки уплаты налогов на это имущество различались. Первые налоговые уведомления с новым сроком уплаты налогоплательщики получат в 2015 г.

Москвичи уже сейчас могут рассчитать, сколько им придется платить по налогу на имущество. Для этого департамент экономической политики и развития города создал налоговый калькулятор (http://depr.mos.ru/napravleniya_deyatelnosti/1402528/). Остальные граждане России могут также рассчитать, сколько им придется платить по новому налогу. Для этого на портале Росреестра можно запросить данные о кадастровой оценке стоимости квартиры или дома.

Источник: сайт Департамента экономической политики и развития города Москвы

Москвичи-собственники также могут самостоятельно рассчитать свои платежи. Ставки по налогу были приняты 14 октября 2014 г.

КАДАСТРОВАЯ СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ, МЛН РУБ.	СТАВКА, %
До 10	0,1
10-20	0,15
20-50	0,2
50-300	0,3
От 300	2

Источник: Закон г. Москвы от 14 ноября 2012 г. N 56 «О внесении изменения в статью 1 Закона города Москвы от 23 октября 2002 года N 47 «О ставках налога на имущество физических лиц»

В отношении гаражей и машино-мест, а также прочих объектов недвижимости ставки 0,1% и 0,5% соответственно.

За объекты незавершенного строительства (если проектируемым назначением таких объектов является жилой дом) придется платить 0,3%. Такая же ставка в 2,0% предусмотрена в отношении объектов коммерческой недвижимости (офисы, объекты торговли, общепита и т. п.).

Конечно, нельзя сказать, что кадастровая оценка – это панацея от всех проблем, но все же она является главным разумным способом увеличения доходов местных бюджетов. А если увеличатся налоговые доходы местных бюджетов, то, значит, местные власти смогут больше тратить денег на развитие своего муниципального образования, что положительно скажется на каждом гражданине России. К тому же с увеличением налоговых поступлений в местные бюджеты снизятся расходы на дотации местным бюджетам из федерального бюджета РФ, так как местная власть сможет финансировать бóльшую часть своих расходов за счет собственных средств, привлеченных от взимания данного налога. А снижение расходов федерального бюджета, в свою очередь, приведет к увеличению доходов и к инвестированию денег на социально-значимые программы государства, поэтому в любом случае, введение налога на недвижимость можно считать существенным шагом вперед. У муниципальных образований, наконец, появится реальный ресурс для развития дорожной инфраструктуры, благоустройства территорий и развития объектов ЖКХ. Насколько в действительности изменится подход к решению вопросов местного значения – покажет время.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ, глава 32 (редакция от 08.03.2015).
2. Закон г. Москвы от 14 ноября 2012 г. N 56 «О внесении изменения в статью 1 Закона города Москвы от 23 октября 2002 года N 47 «О ставках налога на имущество физических лиц».
3. Закон РФ «О налогах на имущество физических лиц» от 09.12.1991 N 2003-1.
4. Федеральный закон от 4 октября 2014 г. N 284-ФЗ «О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу Закона Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц».
5. Департамент экономической политики и развития города Москвы. Калькулятор для расчета налога на имущество физических лиц. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://depr.mos.ru/napravleniya_deyatelnosti/1402528/ (дата обращения 05.04.2015 г.).

6. РБК недвижимость. Новый налог на жилье: сколько придется платить. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://realty.rbc.ru/articles/06/10/2014/562949992561258.shtml (дата обращения 05.04.2015 г.).
7. РИА Новости. Совфед одобрил поправки о налоге на недвижимость физлиц. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://riarealty.ru/news/20141001/403640857.html (дата обращения 05.04.2015 г.).
8. *Тадтаева В. В.* Преимущества и недостатки планируемого налога на недвижимость // Финансы и управление. – 2013. № 2. – С. 45-50. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.e-notabene.ru/flc/article_742.html (дата обращения 05.04.2015 г.).
9. Knightfrank.ru. Налог на недвижимость: как введение нового налога повлияет на расходы владельцев недвижимости и доходы муниципалитетов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.knightfrank.ru/research/issue1501/ (дата обращения 05.04.2015 г.).

«Gradual enrichment» – reform accelerator or a time bomb?
Prokhorenko R. (Russian Federation)
«Поэтапное обогащение» – акселератор реформ или бомба замедленного действия?
Прохоренко Р. И. (Российская Федерация)

Прохоренко Роман Игоревич / Prokhorenko Roman – студент,
международный финансовый факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: *анализ ряда реформ, проведённых в Китае, и их причастность к социальной стратификации.*
Abstract: *analysis of the reforms conducted in China and their impact on social stratification.*

Ключевые слова: *поэтапное обогащение, социальное неравенство, Китай, реформы, коэффициент Джини.*
Keywords: *gradual enrichment, social inequality, China, reforms, Gini coefficient.*

Последние несколько десятилетий экономика Китая показывает рост, которому могут позавидовать все страны мира. Причиной этой бурной экономической экспансии, без сомнения, можно назвать всеобъемлющие поэтапные реформы, проводимые государством страны, начиная с 1978 года и продолжающиеся по сей день.

Одной из основополагающих идей произошедших преобразований можно назвать концепцию «поэтапного обогащения» [с. 1].

В 1986 году Дэн Сяопин, прародитель принципа «социализма с китайской спецификой» и фактический лидер страны на протяжении многих лет, в одной из своих речей сказал следующее:

«Наша политика заключается в том, чтобы некоторые люди и некоторые регионы обогащались раньше других, чтобы потом помочь в этом отстающим регионам. Развитые регионы имеют обязательство помогать тем, кто отстал. Мы продолжаем придерживаться социалистического пути развития для достижения конечной цели всеобщего процветания, но невозможно, чтобы все регионы развивались в одинаковом темпе. Мы практиковали эгалитаризм, когда все «ели из общего котла». На самом деле, эта практика означает общую отсталость и бедность, принося

множество страданий. Реформа рассчитана в первую очередь на то, чтобы порвать с уравниловкой, с практикой, когда все «едят из одного большого горшка». Мне кажется, что мы нашли правильный путь».

Таким образом, была одобрена идея о неравномерном развитии регионов, которое, позже, должно было быть скомпенсировано тем, что более экономически продвинутые регионы оказывают поддержку «бедным» регионам, оставшимся позади.

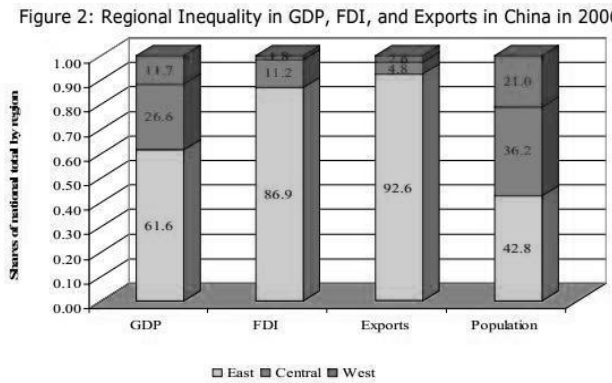
Стоит обратить внимание на то, что подобное разделение по регионам существовало всегда: приморские районы страны всегда были более развитыми с точки зрения инфраструктуры и благосостояния населения.

Economic regions of China.
**Data source: Wikipedia.org*

В 1984 году Китайская Коммунистическая Партия приняла решение о создании 14 портовых городов по всей береговой линии востока страны в рамках проводимых реформ. Эти города – Чжанцзяган, Хунцяо, Нинбо, Циньхуандао, Тяньцзинь, Миньхан, Циндао, Ляньюнган, Наньтун, Яньтай, Миньхан, Цаохэцзин, Фучжоу, Гуанчжоу и Далянь, расположились на территории с населением около 20 миллионов человек, которая давала 23 % всего промышленного производства Китая и имела 40 % в доле общего экспорта. Первоначально именно в этих индустриализованных районах создавались предприятия по производству лёгкой промышленности и электроники.

С течением времени, особенно сильно с 1990-х годов разрыв в темпах экономического развития и благосостояния населения между приморскими и внутренними районами лишь увеличивался. В 1989 году соотношение заработной платы в Шанхае и городах провинции Ганьсу равнялось 1,3:1, в 1997 году оно изменилось до 1,8:1, а уже в 2013 году стало 2,1:1, ещё сильнее усиливая диспропорцию.

Figure 2: Regional Inequality in GDP, FDI, and Exports in China in 2006



* Data source: National Bureau of Statistics

В 2000 году орготдел ЦК КПК проводил исследования, которые выявили полное несоответствие оптимумов по «Парето» (отсутствие ущерба обществу в целом, при выгоде для определённых социальных слоёв) и «Калдору» (интересам части социальных групп наносится ущерб при последующей его компенсации). Ещё одним важным показателем, свидетельствующим об имущественном и социальном расслоении, является коэффициент Джини, призванный показать распределение доходов в стране. В Китае по официальной статистике (которая часто вызывает недоверие у независимых экспертов, критикующих её за цензурирование «неудобных» цифр) коэффициент Джини за 2013 год составил 0,474 (по данным Национальной Академии Наук США – 0,55), что является очень тревожным показателем, ведь ещё в 1980 году значение было равно 0,3.

Многие исследователи полагают, что серьёзным фактором в неравномерности распределения доходов также являются демографические изменения в составе населения Китая. Стремительно стареющая популяция страны (количество граждан старше 65 лет, по прогнозам, увеличится с 10 % до 15 % относительно всего населения к 2020 году) в значительной степени ответственна за неравенство доходов, особенно в сельских районах страны, из-за растущих социальных выплат, которые являются тяжёлым грузом для регионального бюджета. Ситуация усугубляется и введённой в 1979 «политикой одного ребёнка»: за последние десятилетия значительно меньше молодых китайцев достигает трудоспособного возраста, создавая угрозу дефицита рабочей силы.

Результаты исследований статистики и длительная историческая перспектива, позволяющая взглянуть на усугубляющееся десятилетиями неравенство, не дают сделать оптимистических прогнозов, делая проблему экономического неравенства одной из самых острых и опасных в современном Китае.

Литература

1. *Hai Zhong* The impact of population aging on income inequality in developing countries: Evidence from rural China // China Economic Review, Volume 22, Issue 1, March 2011, Pages 98-107.
2. *Xiong Tong* «China's urban, rural income gap widens despite economic recovery». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2010-01/21/c_13145748.htm (18.04.2015).
3. *Yongnian Zheng, Minjia Chen*, «China’s regional disparity and it’s policy responses». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.nottingham.ac.uk/cpi/documents/briefings/briefing-25-china-regional-disparity.pdf (18.04.2015).

Social media marketing
Salnikov D. (Russian Federation)
Маркетинг в социальных медиа
Сальников Д. Ю. (Российская Федерация)

Сальников Дмитрий Юрьевич / Salnikov Dmitriy – студент,
кафедра маркетинга и управления персоналом,
Курский государственный университет, г. Курск

Аннотация: *автором рассмотрена важность применения социальных сетей в маркетинговой деятельности, выделены основные причины необходимости применения социальных медиа, рассмотрены виды рекламы в социальных сетях, а также выделены основные способы продвижения в социальных сетях.*
Abstract: *the author investigated the importance of using social media in marketing activities, identified the main reasons for using social media, investigated forms of advertising in social networks and highlighted the main ways of promoting in social networks.*

Ключевые слова: *социальные сети, продвижение в социальных медиа, виды рекламы, способы продвижения в социальных сетях.*
Keywords: *social networks, social media promotion, advertising, promotion ways in social networks.*

Мы можем видеть, что на сегодняшний день сайты социальной направленности широко востребованы и пользуются большой популярностью. Аудитория, которую они формируют, является весьма привлекательной для маркетологов. В основном, инструментом продвижения товаров посредством социальных сетей является интернет-реклама.

Тем временем как современное общество всё больше и больше эволюционирует в сторону информационного общества, во главу угла встают информационные технологии. Человек в таком обществе уже не может представить свою жизнь без Интернета, так как общение в Сети сейчас стало частью человеческих отношений.

Разумеется, что с большим увеличением желания контактировать посредством телекоммуникационных связей, всё большую популярность приобретают социальные сети, которые стали продуктом, который удовлетворил потребности людей общаться в неформальной обстановке. Сайты социальной направленности не только объединяют участников средой общения, но также и формируют между ними межличностные связи.

На данный момент мы можем наблюдать, как социальные сети охватывают большую аудиторию: участников наиболее популярных социальных сайтов насчитывается миллионы. Разумеется, что такое число тесно взаимосвязанных людей не может надолго оставаться незамеченным предпринимателями. Социальные сети имеют большой потенциал для маркетологов. Основными их привлекательными сторонами для использования в маркетинговом плане компаний являются массовость и дешевизна.

Следовательно, что с большим развитием социальных сетей, также всё большую популярность приобретает такое направление, как маркетинг в социальных сетях (Social media marketing, SMM). Между тем, с моей точки зрения, такое явление было бы правильней назвать «продвижение в социальных сетях», так как маркетинговый комплекс как основные составляющие включает: товар, цену, продвижение, распространение (4P). Если же мы говорим о социальных сетях, то. конечно, в такой среде не все маркетинговые инструменты могут быть задействованы для того,

чтобы получить нужную реакцию целевого рынка. То есть при использовании социальных сетей будет осуществлена лишь часть маркетингового плана.

Мы можем использовать социальные сети для получения маркетинговой информации, которая, в свою очередь, будет способствовать созданию товара (услуги), который компания могла бы предложить целевому рынку, а также формированию цены на него. Всё-таки максимальный интерес для исполнения маркетингового плана социальные сети демонстрируют с точки зрения распространения и возможной реализации товара.

Следовательно, маркетинг в социальных сетях — это в первую очередь продвижение (позиционирование) продукта (компании) с использованием социальных сервисов через вовлечение существующей на сервисе аудитории пользователей в коммуникационный процесс, связанный с данным продуктом (компанией).

В основном продвижением товара посредством социальных сетей является интернет-реклама. Она уникальна в этой среде тем, что обладает высокой степенью доверия. Участники, участвующие в общении, будучи в неформальной и дружественной обстановке, в значительно большей степени готовы воспринимать информацию, в том числе рекламного содержания.

Также любая информация, которую получают «из уст в уста» от собеседников в социальной сети, создаёт большее впечатление, чем обезличенная традиционная реклама.

Основными видами рекламы, которая распространена в социальных сетях, являются:

1. Баннерная реклама. Баннер - это один из главных форматов интернет-рекламы. В последнее время его эффективность снижается, это видно из последних исследований. Может быть, это можно связать с тем, что люди, когда общаются в неформальной обстановке, прямую рекламу воспринимают как раздражающий фактор.

2. Контекстная реклама — это текстовое сообщение, которое содержит рекламную информацию. По сути, контекстная реклама не отличается от объявлений, которые размещают на страницах газет.

3. Скрытая реклама. Этот маркетинговый прием является основной особенностью социальных сетей. Это обусловлено особой спецификой организации общения в социальных сетях. Первое, люди, которые посещают такие сайты, в основном, преследуют своей целью свободное общение, и они положительно и по-дружески настроены. И так они готовы к восприятию любой информации. Второе, социальные сайты создают иллюзию единства для людей, которые их посещают. Любой человек чувствует себя в кругу друзей, людей с близкими привычками, интересами, трудностями. Безусловно, такая обстановка располагает к восприятию любой информации (которая поступила от собеседника), и человек расценивает ее не как рекламу, а в качестве дружеского совета.

Можно выделить основные пути продвижения в социальных сетях:

1. Создание сообщества. Формируется группа сторонников, где идёт общение вокруг какого-либо бренда. В свою очередь, следует учитывать, что продвижение нового товара, который никому не известен, будет не совсем походящей идеей, так как собрать большую аудиторию вокруг такого бренда очень сложно, практически невозможно. Поэтому в сообществе, которое уже существует, размещается реклама, которая непосредственно имеет отношение к главной теме этого сообщества.

2. Специальные проекты (розыгрыши, тесты, призовые конкурсы и т. д.). Плюсом в данном случае будет привлечение и информирование об этом продукте большого числа людей. Но организация подобных специальных проектов не даёт гарантии увеличения потребительских предпочтений относительно продукта.

3. Диалог с возможными клиентами. Этот путь можно считать самым продуктивным, но одновременно самым трудоёмким. В основе лежит изучение и глубокий анализ профилей пользователей, в основе которого будет формироваться список возможных клиентов. Далее с этими пользователями начинают диалог, пользуясь самыми разными приемами и инструментами, которые вызовут у клиента интерес к компании. Для того, чтобы воспользоваться этим путём, очень важно чтобы у вас был высококвалифицированный исполнитель, который способен расположить к себе большую аудиторию.

Чтобы осуществлять продвижение товара в социальных сетях, вы должны создавать интересный, занимательный контент, чтобы привлечь клиентов. Сайты социальной направленности в первую очередь направлены на развлечения, и, соответственно, чтобы достичь успеха, предприниматель должен непрерывно занимать аудиторию.

Литература

1. *Юрасов А. В*. Электронная коммерция. М.: Дело, 2013. 379 с.
2. *Филинова О. Е*. Информационные технологии в рекламе. М.: Кудиц-Образ, 2011. 412 с.
3. *Ющук Е. Л.* Интернет-разведка: руководство к действию. М.: Вершина, 2012. 324 с.
4. Маркетинг в социальных сетях [Электронный ресурс]: Блог о социальных сетях и продвижении в них. URL: http://smo.me (Дата обращения: 18.04.2015).
5. BTW-маркетинг. [Электронный ресурс]: Другой интернет-маркетинг. URL: http://ablohin.ru (Дата обращения: 17.04.2015).
6. Bloomberg Business. [Электронный ресурс]: Business Magazine. URL: http://www.bloomberg.com/ (Дата обращения: 19.04.2015).

Producing changes of Russian companies as a way to improve the country's investment attractiveness

Akcharov P. (Russian Federation)

Производственные изменения российских компаний как способ улучшения инвестиционной привлекательности страны

Акчаров П. К. (Российская Федерация)

Акчаров Петр Константинович / Akcharov Petr – студент,
кафедра макроэкономического регулирования, международный финансовый факультет
Финансовый университет при правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация*: сейчас наступает самое подходящее время для изменений для российских компаний. Стоит уделить большое внимание валютному фактору, локализации и доступу к капиталу отечественных компаний. Только создав благоприятный деловой климат, можно привлечь инвестиции.*

Abstract*: now it is the most suitable time for Russian companies to change. For domestic companies to prosper, it is necessary to pay attention to the currency, localization and capital access. Only by creating a favorable business climate can we achieve investment attraction.*

***Ключевые слова**: компании, изменение, иностранная валюта, локализация, доступ к капиталу.*
***Keywords:** companies, changes, foreign currency, localization, capital access.*

В сентябре прошлого года США преградили нескольким крупным российским компаниям доступ на долговой рынок США. Заставляя крупные российские компании копить доллары, чтобы обслуживать свой долг, западным санкциям удалось устранить одного из крупнейших покупателей российских рублей на валютных рынках. Что создало дисбаланс в спросе и предложении на рубли и привело к падению этой валюты в стоимости. Проще говоря, на рынке было слишком много людей, желающих продать рубли и недостаточно желающих их купить.

Сегодня для российских компаний время меняться. В самом деле, лучшего времени для этого никогда не было. Советская система была трудно адаптируемой, даже неповоротливой, перестроечный период был очень неустойчивым, а 2000-е годы имели совершенно другую направленность - нужно было восстанавливать страну. Согласие с тем, что ожидание не поможет, и что изменение – единственный способ продолжить конкурировать на мировом рынке - важное осознание. Но еще более важно понять, каким образом компании должны измениться.

Первое, что нужно исправить, и что наиболее важно – это валютный фактор. Экономика России производит потребительские товары, которые продаются главным образом внутри страны. В то же время, наша страна импортирует зарубежные аналоги и экспортирует материалы, чтобы обеспечить выпуск этих товаров. Местная торговля осуществляется в рублях, но весь импорт и экспорт рассчитывается в долларах и/или евро. В бизнес сообществах возможность перевода российского экспорта, номинированного в рублях, активно обсуждается.

Эта идея может быть хорошей защитой от возможных санкций. Кроме того, это будет способствовать формированию в Москве международного финансового центра, потому что рубли для приобретения российской нефти и газа должны будут быть куплены в Москве. Технически, переход на расчеты в национальных валютах требует решения процессуальных аспектов. Прежде всего, они зависят от целей, для которых будет осуществляться такой переход. Тем не менее, независимо от целеполагания, есть три основные схемы такого механизма: кредит, страхование и смещение сделок.

В дополнение к тем, кто собирает арендную плату, нефтяные, газовые компании, строительство и аренда специализированных предприятий, вероятно, останутся в зоне доллара в течение некоторого времени. Но для любой производственной компании, компании, занимающейся торговой деятельностью, приоритетом должны стать расчеты в рублях.

Это приводит нас к другому важному изменению: локализации. Компании должны сократить импорт, открыть производственные мощности на местном уровне. Конечно, первоначальные затраты высоки, но польза не заставит себя ждать.

Идея: «Импортировать меньше, строить больше» - должна стать лозунгом. Правительство неоднократно выражало намерение помогать тем предприятиям, которые хотят прийти в нашу страну, открыть местные представительства и обеспечивать работой наших сограждан.

Последнее изменение, но не менее важное - это доступ к капиталу. Ранее все российские компании имели свободный доступ на зарубежные рынки долгового капитала и использовали его. Сегодня фондовый рынок России в основном контролируется несколькими лицами с огромным запасом ресурсов. Для больших компаний это плюс, т. к. они всегда на виду, и их все знают. Но, в то же время, для маленьких предприятий сосредоточение фондов у малого количества юридических лиц приносит затруднения, т. к. им сложно обратить на себя внимание. Для сравнения, зарубежные фондовые рынки формируются миллионами и миллионами людей - почти каждый гражданин знает про понятие IPO и имеет или имел некоторые

ценные бумаги. Такой подход отличается от российского, где лишь немногие люди заинтересованы в акциях - слишком сильна память перестроечного переиода, когда многие акционеры были обмануты. Однако, хотя это недоверие еще сильно, оно снижается с течением времени.

Компании могут помочь ускорить процесс приобщения России к новому экономическому мышлению и активизировать денежный рынок, например, начав выплачивать больше дивидендов. Так как многие русские люди не склонны к риску и предпочитают стабильную рентабельность, они, вероятно, предпочтут держать ценные бумаги, а не продавать их, снижая волатильность и увеличивая рыночную стоимость акций. Более того, при выплате дивидендов компания показывает, что заботится о людях и осуществляет свою деятельность, в том числе, и в их интересах.

Есть ли у компаний ресурсы, чтобы сделать все это? Да, они у них есть. В условиях кризиса компании сокращают сотрудников, давая возможность людям, которые готовы работать за опыт, а не за деньги, войти в корпоративный мир. Такими людьми часто становятся недавние студенты, стажеры, практиканты, на чьи плечи ложится огромная ответственность. С финансовой точки зрения, кредиты стали очень дорогими – 25 % - это сюрреалистично, но стоит отметить, что и депозиты выросли до 15 %. Таким образом, нет никаких проблем, ни с персоналом, ни с финансами, единственная трудность - это ожидания людей. В связи с этим компании должны активизировать свои усилия и доказать потребителям, что то, что они производят, действительно стоит затраченных потребительских денег, и нет лучшего способа сделать это, чем измениться.

Литература

1. Введение в экономическую теорию. (Учебное пособие) Бедрина Е. Б., Козлова О. А. и др. (УГТУ-УПИ; 2009, 210 с.).
2. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы. Ред. Гайдар Е. Т. (2010, 656 с.).
3. Коммерческая деятельность. (Учебник) Половцева Ф. П. (2009, 248 с.).
4. Институциональная экономика. (Учебное пособие) Одинцова М. И. (2007, 386 с.).

Project financing as an effective tool for the development of a modern business enterprise

Akcharov P. (Russian Federation)

Проектное финансирование как эффективный инструмент для развития современного бизнес предприятия

Акчаров П. К. (Российская Федерация)

Акчаров Петр Константинович / Akcharov Petr – студент,
кафедра макроэкономического регулирования, международный финансовый факультет
Финансовый университет при правительстве Российской Федерации, г. Москва

***Аннотация**: проектное финансирование является наиболее удобным способом реализовать задуманный проект. При данном финансировании обе стороны могут быть уверены в минимизации рисков. Предприятия получают большие преимущества, выбирая данный способ финансирования.*

***Abstract**: project financing is the most convenient way to bring planned project to a realization stage. With this form of funding both sides can be sure about risk minimization. Enterprises benefit most when choosing this method of financing.*

***Ключевые слова**: проект, финансирование, экономика, предприятие.*
***Keywords**: project, finance, economy, enterprise.*

Проектное финансирование – это процесс накопления и эффективного использования фондов для получения основных средств и обеспечения оборачивоемости активов для целей предприятия. Финансирование проекта – это во многом выявление рисков, распределение их надлежащим образом и обеспечение уверенности в том, что ответственные стороны будут надлежащим образом простимулированы для их эффективного управления. Сделка по проектному финансированию с суммированием затрат участников, в том числе спонсоров, подрядчиков, поставщиков, государственных и иногда иностранных финансистов - с момента создания идеи до финансового ее закрытия может занять годы.

Значение проекта основывается главным образом на способности генерировать доходы в течение его рабочей фазы. Таким образом, и заемщики, и кредиторы заинтересованы и требуют гарантий того, что проект является технически и экономически возможным, чтобы он строился и эксплуатировался в соответствии с согласованными спецификациями, а также в соответствии с законами и правилами всех соответствующих государственных органов. Основные вопросы, на которые необходимо дать ответ, чтобы избежать возможной неудачи проекта следующие:

- может ли объект быть построен и эксплуатироваться в течение определенного времени по прогнозируемому бюджету;
- имеет ли компания заказчик необходимые навыки и опыт в эксплуатации и обслуживании проекта;
- пригодность места;
- экологические и социальные последствия проекта;
- наличие и стоимость коммунальных услуг, таких как: газ, вода, электричество; обслуживание и утилизация отходов;
- соответствует ли проект условиям эксплуатации.

Потребность российской экономики в инвестиционном финансировании настолько велика, что конкуренция в инвестиционных службах отдельных секторов еще не имеет достаточной экономической базы. Вопросы долгосрочного инвестирования в низкодоходные инфраструктуры (строительство дорог, здравоохранение, образование) решаются и будут решены Министерством финансов Российской Федерации. Рынок долгосрочных инвестиций в высокодоходные товарные и эффективные секторы инфраструктуры уже в значительной степени покрывается крупнейшими коммерческими банками и из иностранных инвестиционных фондов. Инвестирование в малые и средние предприятия, использующие собственные ресурсы, для средних банков является рискованным и дорогостоящим. Поэтому такие проекты реализуются за счет специальных фондов, созданных для поддержки малого и среднего бизнеса с относительно дешевыми ресурсами и готовностью поделить риск.

Основным источником финансирования деятельности российских предприятий в настоящее время является самофинансирование. Тем не менее, имеющиеся собственные средства не являются достаточными, и один из способов возродить отечественную экономику - проект механизма финансирования, направленный на выявление экономически устойчивых российских компаний, которые готовы и способны принимать инвестиции.

Анализ научной литературы и практического опыта показывает, что основой рациональной организации механизма финансирования инвестиций в России в настоящее время являются наиболее важные направления деятельности, которые определяют успех инвестиционного кредитования:

- Анализ качества бизнес-планов для реализации инвестиционных проектов и предварительной оценки целесообразности вкладов банка.
- Опрос предприятий, реализующих инвестиционный проект.

- Анализ состояния банков-партнеров. Надлежащая оценка их финансового положения.
- Создание банком оптимальных схем финансирования инвестиционного проекта.
- Юридическое сопровождение инвестиционного финансирования.
- В настоящее время в банковской системе Российской Федерации нет общепринятого механизма инвестиционного кредитования. Предстоит создание реальной системы планирования в стратегическом аспекте.

В заключение сделаем вывод о том, что в экономике проектное финансирование дает огромные преимущества для развития предприятий. Такой вид финансирования имеет дело с относительно хорошо известными технологиями, поэтому реализация проектов становится более предсказуемой, чем при другом виде финансирования. Что дает уверенность обеим сторонам, участвующим в сделке, что проект состоится и начнет приносить прибыль.

Литература

1. *Попов В. М., Ляпунов С. И.* Анализ финансовых решений в бизнесе. М: Кнорус, 2007. 240 с.
2. *Ковалев В. В.* Введение в финансовый менеджмент. М: Финансы и статистика, 2006. 768с.
3. *Моисеев С. Р.* Денежно-кредитная политика: теория и практика. М: Кнорус, 2011. 784 с.
4. *Лихачева О. Н., Щуров С. А.* Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия. М.: Вузовский учебник, 2007. 288 с.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

The topical issues of crediting of building companies

Voronkova T.[1], Chernysheva E.[2] (Russian Federation)

Актуальные вопросы кредитования строительных организаций

Воронкова Т. Н.[1], Чернышева Е. Н.[2] (Российская Федерация)

[1]Воронкова Татьяна Николаевна / Voronkova Tatyana – доцент, кафедра прикладной информатики в экономике;
[2]Чернышева Елена Николаевна / Chernysheva Elena – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), г. Москва

Аннотация: *в статье рассмотрены виды кредитных продуктов, предлагаемые банками строительным организациям, такие как: кредит на пополнение оборотных средств, кредит под поручительство гарантийных фондов поддержки предпринимательства, кредит в виде проектного финансирования. Приведены условия предоставления банком кредита в виде проектного финансирования как одного из наиболее востребованных кредитных продуктов. Рассмотрены риски субъектов кредитования.*

Abstract: *the relevance of the topic consists of necessity of drawing up by building companies as well as in the development of the banks of new credit products to attract more customers. The article describes the types of credit products offered by the banks of building companies such as credit for working capital, loan guarantee funds to support entrepreneurship, credit in the form of project financing. There are the conditions for the accordance of bank credit in the form of project financing as one of the most popular credit products. The risks are considered subjects of lending.*

Ключевые слова: *коммерческий банк, строительство, строительная организация, кредит, кредит на пополнение оборотных средств, кредит под поручительство гарантийных фондов поддержки предпринимательства, кредит в виде проектного финансирования, оборотные средства, поручительство, гарантийный фонд, предпринимательство, проектное финансирование, инвестиционный проект, гарантийный фонд поддержки предпринимательства*

Keywords: *credit bank, building, building company, bank loan, credit for working capital, loan guarantee funds to support entrepreneurship, credit in the form of project financing, working capital, guarantee, Guarantee Fund, entrepreneurship, project financing, capital investment project, guarantee funds to support entrepreneurship.*

Строительство как отрасль экономики имеет отличительные особенности:

– низкий уровень обеспеченности собственными оборотными средствами;

– длительные сроки освоения денежных средств;

– специфика денежных расчетов, заключающаяся в том, что расчеты осуществляются поэтапно.

Строительство нуждается в привлечении инвестиций [2].

Одним из видов инвестиций является банковское кредитование.

В настоящее время наиболее востребованными кредитными продуктами, предлагаемыми банками строительным организациям, являются:

– кредит на пополнение оборотных средств;

– кредит под поручительство гарантийных фондов поддержки предпринимательства;

– кредит в виде проектного финансирования.

Преимуществом кредита на пополнение оборотных средств является получение единовременной крупной денежной суммы, которую можно расходовать на проведение строительных работ.

Недостатками этого кредитного продукта являются высокие проценты за обслуживание долга и проблемы с залоговым обеспечением, не позволяющие заемщику своевременно выполнить кредитные обязательства.

Особенность кредита под поручительство гарантийных фондов поддержки предпринимательства – основное обеспечение по части кредита предоставляется этими фондами, а на остальную часть кредита заемщик предоставляет в залог свое имущество.

Недостатком этого кредитного продукта является зависимость заемщика – строительной организации от этих фондов.

Наиболее предпочтительным кредитным продуктом для строительных организаций является проектное финансирование.

Проектное финансирование – вид кредитования, в рамках которого заемщиком является, как правило, специально созданное юридическое лицо, реализующее данный проект, а основным источником расчетов с кредиторами являются поступления от данного проекта и создаваемые в рамках проекта активы. Подобный вид финансирования наиболее характерен для крупных и дорогостоящих инвестиционных проектов, например, строительства объектов энергетики, путей сообщения [3, 5].

Преимущество кредита в виде проектного финансирования состоит в том, что он обеспечивает относительную независимость заемщика, а расчеты с кредиторами осуществляются после завершения проекта и получения дохода от его реализации. Преимуществами кредита в виде проектного финансирования для строительной организации является кредитование на длительный срок с установлением банком индивидуальной, как правило, невысокой процентной ставки под каждый проект, а также возможность освоения полученных денежных средств от проектного решения до завершения строительства.

Бюджет проекта включает в себя, как правило, расходы, связанные с приобретением или арендой земли под застройку, стоимость проектных работ, расходы на запуск проекта (реклама, брокерские услуги и т. д.), расходы на реализацию проекта.

Для получения кредита в виде проектного финансирования, например, в «Альфа-Банке» строительный проект должен удовлетворять следующим условиям:

– срок окупаемости проекта должен быть не более десяти лет с момента его ввода в эксплуатацию;

– срок строительства не должен превышать трех-пяти лет;

– коэффициент покрытия (отношение высоколиквидных денежных средств проекта до погашения данного кредита и процентов к сумме платежа по кредиту и процентам) должен быть менее 1,2;

– возврат кредита и процентов должен быть обеспечен строительной организацией даже при условии падения базовых цен по реализации проекта на двадцать процентов [7].

Для получения кредита в виде проектного финансирования строительная организация должна представить в банк следующие основные документы:

- годовую бухгалтерскую отчетность в полном объеме;
- публикуемую отчетность за три последних завершенных финансовых года;

- формы статистической отчетности, представляемые в Федеральную службу государственной статистики (Росстат);
- формы налоговой отчетности, представляемые в налоговые органы [4].

Дополнительно строительная организация должна предоставлять в банк:

– копии государственных и муниципальных контрактов;
– документы, подтверждающие выполненные работы;
– письма заказчиков, подтверждающие объемы выделенных лимитов бюджетного финансирования и отсутствие претензий к компании;
– производственную программу с указанием участников проекта;
– сумм и сроков проекта и др.

На обеспечение кредита в виде проектного финансирования влияют сумма предоставляемого кредита, его целевое назначение под конкретный проект, срок кредитования, вид обеспечения, а также деловая и профессиональная репутация клиента. Обеспечением по обозначенному выше кредиту могут быть: залог прав требования денежной выручки от реализации готового проекта; залог в виде имеющихся и создаваемых активов, оборудования, незавершенных объектов недвижимости, предусмотренных проектом; поручительства собственников, компаний-субподрядчиков и др.

Стоимость объектов залога должна превышать размер обязательств заемщика по кредитному продукту не менее чем в два раза.

Несмотря на то, что кредитование строительных компаний – доходное и перспективное направление деятельности коммерческих банков, оно по-прежнему связано с повышенными рисками. Можно выделить следующие факторы, которые сдерживают развитие кредитования в виде проектного финансирования строительных организаций:

– значительный размер долговых обязательств строительных организаций, ограничивающий их возможности по наращиванию оборотного капитала, обеспечению финансовой устойчивости и, как следствие, увеличивает риски кредитования;
– отсутствие у строительных организаций ликвидного обеспечения по кредиту в связи со значительной изношенностью их основных фондов;
– отсутствие целенаправленной государственной политики по стимулированию внедрения инновационных технологий в строительство;
– недостаточность нормативного, методического и кадрового обеспечения.

Для строительных организаций основными рисками являются: риск незавершения строительства проекта, технологический риск, операционный риск, риск срыва поставок сырья, рыночный риск, риск регулирования, риск недофинансирования, юридический риск, политический риск, форс-мажорные обстоятельства [6].

Однако условия банковского кредитования в виде проектного финансирования предусматривают индивидуальный подход к заемщикам, который предусматривает гибкий график погашения кредита и процентов, увязанный с ходом реализации проекта; наличие льготного периода до начала эксплуатации объектов строительства по конкретному проекту; комплексное банковское обслуживание, включающее индивидуальное консультирование по инвестициям в процессе реализации проекта направлены на частичную минимизацию рисков строительных организаций, возникающих в процессе проектных, строительных работ, а также работ по реализации проекта.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ).
2. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
3. Письмо Банка России от 29 декабря 2012 г. N 192-Т «О методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков».
4. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. N 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
5. *Смирнов А. Л.* Юридические аспекты и вопросы востребованности проектного финансирования. «Юридическая работа в кредитной организации», N 4, октябрь-декабрь 2011 г.
6. *Смирнов А. Л.* Риски проектного финансирования. «Банковское кредитование», N 3, май-июнь 2011 г.
7. Сайт Альфа-Банка. Финансирование строительства объектов недвижимости [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://alfabank.ru/corporate/real_estate/building_financing/ (дата обращения 15.03.2015 г.).

To a question about the directions of development of the Russian banking sector

Lazarov B.[1], Kulchieva M.[2] (Russian Federation)

К вопросу о направлениях развития банковского сектора Российской Федерации

Лазаров Б. А.[1], Кульчиева М. Б.[2] (Российская Федерация)

[1]Лазаров Борис Ахсарбекович / Lazarov Boris – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международных экономических отношений;
[2]Кульчиева Мадина Борисовна / Kulchieva Madina – доцент, кафедра иностранных языков для естественнонаучных факультетов, магистрант программы «Финансовая экономика»,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение Высшего профессионального образования
Северо-Осетинский государственный университет имени К. Л. Хетагурова, г. Владикавказ

***Аннотация**: в статье рассматриваются основные направления развития банковского сектора Российской Федерации, дается краткий анализ источников роста банковского сектора.*

***Abstract**: the article examines the main directions of development of the Russian banking sector, provides a brief analysis of the sources of growth in the banking sector.*

***Ключевые слова:** секьюритизация, ценные бумаги, ипотечные ценные бумаги, пенсионные накопления, средства страховщиков, нефинансовых активов.*

***Keywords:** securitization, securities, mortgage-backed securities, pension funds, funds of insurers, non-financial assets.*

Как считают разработчики Концепции развития банковского сектора Российской Федерации, в настоящее время важной задачей является привлечение ресурсов на финансовый рынок, в том числе в банковский сектор, а также аккумулирование долгосрочного финансового ресурса [4]. Под ресурсами понимаются:

– различные средства государственных фондов;

– долгосрочные ресурсы (секьюритизация, рынок ценных бумаг, ипотечные ценные бумаги, жилищные накопительные и безотзывные вклады, пенсионные накопления и средства страховщиков, заимствования на зарубежных рынках);

– капитализация нефинансовых активов (залоги, права собственности, оформление прав и иные природные ресурсы и вовлечение их финансовый оборот);

– доступность финансовых услуг [4].

Известно, что отечественной пенсионной системе коренное реформирование остро необходимо. В настоящее время можно утверждать, что в России пока нет продуманной и целостной концепции по реорганизации пенсионной системы. Проект развития пенсионной системы до 2030 г., подготовленный Правительством РФ, содержит только основные пути стратегии. По мнению ученых, при принятии Закона о пенсиях необходимо придерживаться следующих положений: необходимо создавать собственную пенсионную модель исходя из реалий нашей страны, а не копировать слепо модели других государств; пенсионная система должна быть понятной и прозрачной для любого гражданина. Кроме того, пенсионные законопроекты нельзя разрабатывать без предварительных финансовых расчетов [3].

Также есть мнение, что настало время укрупнения производств, капитала, бизнеса. А в условиях вступления России в ВТО нецелесообразно препятствовать естественному процессу поглощения мелких инвестиционных компаний, банков, страховых компаний [2].

Следует отметить губительность для экономики и бизнеса современной банковской политики получения прибыли с предоставлением кредитов по завышенным ставкам. В промышленно развитых странах существует ряд направлений, в которых банки принимают активное участие:

– проекты по инвестициям;

– финансирование сделок с участием муниципальных образований, государства;

– потребительские кредиты с минимальными ставками кредитования;

– широкомасштабное участие банков на фондовых рынках.

Для того чтобы расширить сферы и объемы участия граждан на рынке ценных бумаг, надлежит ввести систему обязательного страхования при наступлении страхового события.

Юридическое координирование финансового рынка России до некоторой степени отстает от реального сектора экономики, не являясь объективным показателем ее состояния. Необходимо создать комплексную программу законодательного обеспечения финансового рынка [2].

Литература

1. *Ананьев Д. Н.* Банковский сектор России: итоги и перспективы развития // Деньги и кредит. 2009. № 3; [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/ (Дата обращения: 23.04.15).
2. *Белых В. С.* Банковская система России: современное состояние и перспективы развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=885 (Дата обращения: 23.04.15).
3. *Макаров А.* Деньги на старость // Российская газета, 2012, 30 октября. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.garant.ru/194365/#ixzz3YANDAo9G (Дата обращения: 22.04.15).

Recent trends in franchising market in modern globalized economy
Saribekjan K. (Russian Federation)

Специфика развития бизнеса по модели франчайзинга в условиях глобализации современной экономики
Сарибекян К. А. (Российская Федерация)

Сарибекян Карен Альбертович / Saribekjan Karen – бакалавр экономики, магистрант, кафедра финансового менеджмента,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: *в данной статье рассмотрены наиболее существенные тенденции в развитии международного франчайзинга. Описываются причины, по которым путь развития бизнеса по модели франчайзинга стал одной из самых эффективных стратегий для многих мировых брендов.*

Abstract: *this article examines the most recent trends in the global franchising market. It is explained why franchising has become one of the most successful business formula for many different brands for quite a long time already.*

Keywords: *franchising, international business, globalization of world economy, marketing.*
Ключевые слова: *франчайзинг, международный бизнес, глобализация мировой экономики, маркетинг.*

In recent decades, the number of franchises in the world has increased considerably. It is expected that franchising delivers a better financial performance, a more supportive working environment and higher survival chances than alternative organizational forms.

In the literature certain benefits of franchising are pointed out, as well as its limitations. From the franchisor perspective, franchising has the benefit of fast possibility for the business expansion and thus quick use of economies of scale. Of course, new entrepreneurs could be facing higher initial costs of production, which, however, could be quickly paid off by reaching minimum efficiency point through franchising.

As globalization plays an increasingly prominent role in the world economy, businesses are actively seeking to expand their operations abroad. The rise of franchise operations in countries such as China and India is sending a strong signal to long-established franchises and newly-established franchises alike that international franchising is here to stay. As franchise sectors mature in the home market, franchisors who wish to grow must look to international markets. Market saturation is increasingly becoming the case for franchisors in the US, Canada, Western Europe and Japan. For example, US franchising revenues have grown to $1 trillion or about 50 percent of all retail trade. By way of contrast, China, with about one-quarter of the world's population, has a soaring middle-class and is considered the most under-retailed country in the world. Eastern Europe, the Middle-East and other parts of Asia are also significant regions for franchising growth. In fact, the growth potential for franchising world-wide is considered by some to be exponential [1].

Fifteen years ago, relatively few franchisors were operating internationally, and the ones that had gone international were typically the very large ones. By early 2011, 32 percent of the franchise units operated by the top 200 franchisors in the United States were located outside of the U. S. That percentage represents a 33 percent jump in the number of international units operated by those franchisors over the previous 10 years. In addition to the United States, franchises in countries such as England, Australia, and Canada have found a high level of success in spreading their business concepts around the world. And additional players in places like France, Spain, and Germany are getting into the international franchising game, and experiencing marked success too.

When embarking on an international franchising program, leaders of growing companies must always consider the following main barriers [2]:

- Marketing barriers. These types of barriers most frequently go to the deepest cultural levels. For example, whereas many overseas markets have developed a taste for “fast food” burgers and hot dogs, differences in culture may dictate that the speed aspect is less important.
- Government barriers. The foreign government may or may not be receptive to foreign investment in general or to franchising in particular. A given country’s past history of expropriation, government restrictions, and limitations on currency repatriation may all prove to be decisive factors in determining whether the cost of market penetration is worth the benefits to be potentially derived.
- Local laws. Domestic legislation needs to be examined as well for issues arising under labor law, immigration law, customs law, tax law, agency law, and other producer/distributor liability provisions. The need for import licenses and work permits will also need to be considered.
- Sources of financing. The territory chosen may affect the ability to maintain and sustain financing for the undertaking, as well as affecting the ability to receive risk insurance, both publicly and privately. The franchisees in the targeted markets must have access to the financing necessary to establish single-unit franchises.
- Expatriation of profits. This frequently can be the most decisive factor in deciding whether to enter a given market. If a franchisor is restricted in the ability to convert and remove earned fees and royalties from a foreign jurisdiction, then the incentive for entering the market may be completely eliminated.
- Taxes. The presence or absence of a tax treaty between the franchisor’s home country and the targeted foreign market can raise numerous issues and may well affect the business format chosen.

Franchisors look at key markers such as what kind of demand exists for their products and services in the new international market(s), the initial cost of entry, sourcing supplies and related vendor issues, and whether or not it makes sense to open company and franchise units in these new territories. Franchisors are going to evaluate a country's GDP per capita, general population statistics, and the overall state of the country's economy. Another significant factor affecting international expansion is legislation that often varies from country to country on small business operations and franchise licensing. It can be complicated and requires research [3].

Interactions between the franchisor and franchisee are particularly important, and in choosing a franchisee, the franchisor must consider how their partner will fit into the overall strategy of the organization, how that particular country’s market will perform and whether or not the franchisee is qualified to become a franchise partner [4].

Franchise representatives need to visit the countries they are considering moving into and devote time and resources to studying these cultures very carefully. One of the first questions to consider is time of entry. One school of thought says not to be the first to the market but a close second. This way another franchisor, essentially, invests in the market research for all competitors. If the product or service flies, and the market are proved to be viable and economically attractive, then other brands, and concepts, can begin to move in.

One of the most critical components of successful international franchise expansion is finding the right partners. This is a key ingredient to long-term success and profitability for the franchise brand. There's likely to be cultural barriers, political barriers, legal barriers, language barriers and other factors. That's why it's important to identify key people on the ground that know and understand all of these issues thoroughly. Typically, a master franchisee model is employed. The franchisor contracts with a person or entity to help identify and provide services to franchisees in a specified territory (anything from a whole country to a region to a city). The master franchisee typically pays the franchisor a significant initial fee for the rights to develop the territory and then retains a portion of the initial fees and royalty fees paid over time by the individual franchisees in the territory. The

franchise relationship between a franchisor and a franchisee is characterized by mutual interdependence; the franchisor relies upon its franchisee to per-form at expected levels and within specified guidelines, whereas the franchisee re-lies upon its franchisor for support.

Such mutually interdependent relationships, of which franchise relationships are a specific subset, have been widely cited as relying on mutual trust to be successful. However, franchise relationships are characterized by asymmetrical control; by virtue of the franchise contract the franchisor generally has more power than its individual franchisees and this may make the franchisee vulnerable to opportunistic behaviors by the franchisor. A lack of trust among franchisees in their franchisor and franchise system may lead to various kinds of undesired franchisee behavior, such as diminished efforts to comply with franchise regulations or franchisees leaving the franchise system. Such franchisee behaviors will lead to all kinds of problems, such as diminished system sales, problematic franchisee recruitment, and ultimately decreasing and/or stagnating franchise system profitability. In sum, franchisors have a large economic interest in maintaining and/or creating franchisees' trust in them, since franchisees form an important ingredient of their franchise systems' success [5].

References

1. *Richard C. Hoffman and John F.* Preble. Global franchising: current status and future challenges, Journal of Services Marketing, Vol. 18. Issue 2, pp. 101-113.
2. *Andrew J. Sherman.* Preparing to be global franchisor, The Journal of Corporate Accounting & Finance September/October 2012.
3. *Karlijn J. Nijmeijer et al.* Making Franchising Work: A Framework Based on a Systematic Review, International Journal of Management Reviews, Vol. 16, 62-83 (2014).
4. *Lafontaine, Francine et al.* Financial constraints and moral hazard: The case of Franchising, DICE Discussion Paper, No. 114 (2013).
5. *Evelien P. M. Croonen & Maryse J.* Brand. What Makes Franchisees Trust Their Franchisors? Paper for the EMNET 2011 conference.

The application of system of internal ratings in assessment of credit risk of long-term financing in Russian banks

Saribekian K. (Russian Federation)

Применение системы внутренних рейтингов при оценке рисков долгосрочного кредитования в российских банках

Сарибекян К. А. (Российская Федерация)

Сарибекян Карен Альбертович / Saribekjan Karen – бакалавр экономики, магистрант, кафедра финансового менеджмента,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Abstract: *this article examines the aspects of application of internal ratings system at commercial banks. It is explained why the system of internal rating makes credit risk management more effective.*

Аннотация: *в данной статье рассмотрены наиболее существенные аспекты применения системы внутренних рейтингов в коммерческом банке. Описываются принципы использования внутренних рейтингов для эффективного управления кредитным риском.*

Keywords: *система внутренних кредитных рейтингов, управление кредитным риском, кредитный анализ, управление кредитным портфелем.*
Ключевые слова: *internal credit ratings, banking, credit risk management, credit analysis, loan portfolio management.*

Internal credit risk rating systems are becoming an increasingly important element of large commercial banks' measurement and management of the credit risk of both individual exposures and portfolios.

Internal credit ratings are an increasingly important element of credit risk management at large banks. Their credit-related businesses have become progressively more diverse and complex and the number of their counterparties has grown rapidly, straining the limits of traditional methods of controlling and managing credit risk. In response, many large banks have introduced more structured or formal systems for approving loans, portfolio monitoring and management reporting, analysis of the adequacy of loan loss reserves or capital, and profitability and loan pricing analysis. Internal ratings are crucial inputs to all such systems as well as to quantitative portfolio credit risk models.

The Central Bank of Russia has recently published the legislation on the adoption of the Advanced Internal Ratings Based (AIRB) for Credit Risk. There is some ambiguity in the Russian banking sector with regards to costs and benefits of adopting the new rules. In the long-term, transition to the AIRB approach is likely to allow Russian banks to have lower capital requirements due to a more granular approach to risk assessment and greater risk sensitivity. Adopting the AIRB rules could also give a positive signal to the market about increased reliability of risk systems and processes, thus improving bank's reputation and potentially decreasing its funding costs. However, transition to the new rules will be rather challenging for some Russian banks.

Like a public credit rating produced by agencies such as Moody's or Standard & Poor's, a bank's internal rating summarizes the risk of loss due to failure by a given borrower to pay as promised. However, banks' rating systems differ significantly from those of the agencies, partly because internal ratings are assigned by bank personnel and are usually not revealed to outsiders. Batter use of internal ratings can help banks manage transitions to more complex and demanding risk management. Basel Committee is beginning to consider proposals to make international bank capital standards more sensitive to differences in portfolio credit risk, and internal ratings play a key role in several such proposals. Regulatory reliance on internal ratings would introduce new and powerful stresses on banks' internal rating systems which, if not addressed, could disrupt credit risk management at many banks. The specifics of internal rating systems currently differ across banks. The number of grades and the risk associated with each grade vary, as do decisions about who assigns ratings and about the manner in which rating assignments are reviewed. To a considerable extent, such variations are an example of form following function. Banks in different lines of business or using internal ratings for different purposes design and operate different systems that meet their needs. For example, a bank that uses ratings mainly to identify deteriorating or problem loans to ensure proper monitoring may and that a rating scale with relatively few grades is adequate, whereas a bank using ratings in computing the relative profitability of different loans may require a scale with many grades in order to achieve the distinctions of credit risk. As described by Altman and Saunders, much research on statistical models of debt default and loss has been published over the past few decades. Many banks use statistical models as an element of the rating process, but rating assignment and review almost always involve the exercise of human judgment. Because the factors considered in assigning a rating and the weight given each factor can differ significantly across borrowers, banks (like the rating agencies) generally believe that the current limitations of statistical models are such that properly managed judgmental rating systems deliver more accurate estimates of risk. Especially for large exposures, the benefits of such

accuracy may outweigh the higher costs of judgmental systems, and banks typically produce internal ratings only for business and institutional loans and counterparties.

Virtually all large Russian banks generate internal reports of total asset balances falling in the regulatory problem-asset grades, which are seen by senior management and boards of directors. About 80% also internally report breakdowns of balances in each of their Pass grades. Pass grade breakdowns appear to be used either by management or credit staff as a means of detecting changes in portfolio mix, and are only infrequently shown to boards of directors. Balances in the regulatory grades give a sense of the share of bank assets that are troubled, whereas a profile of balances in Pass grades can provide a forward-looking sense of trends in the bank's risk posture (as long as Pass grade assignments meaningfully distinguish risks). Internal reports are less likely to be informative when a large share of rated assets falls into only one or two Pass grades.

What are the benefits for financial institutions of introducing internal rating systems? First, such a system enables banks to efficiently make lending decisions and manage loans with less administrative work. Second, it makes it easier to grasp the creditworthiness of borrowers and the quality of credit transactions using a single yardstick. Moreover, the assessment of the credit quality of the entire portfolio becomes possible by monitoring changes in the amount of credit exposure and number of borrowers in each rating grade. It also becomes possible to quantify credit risk through estimation of the possibility of default by rating grade. These analyses with consistency, comprehensiveness, and objectivity should serve as the foundation of sound bank management.

Improvement of credit risk management is not the only benefits of introducing an internal rating system. The system also gives financial institutions more ideas and a 5 more solid foundation for bank management strategies, such as setting lending rates according to the borrowers' ratings or expanding the target customer base that is the most profitable from the point of view of risk and return.

Internal ratings are a potential source of information for bank investors and regulators. For example, disclosure of the profile of a bank loans across its internal rating categories might enhance the ability of shareholders and analysts to assess bank risk. Information about the internal ratings of assets underlying asset-backed securities originated by banks, especially securitizations of traditional commercial loans, might allow investors to better appraise the risk of the securities. Some banks are reportedly already considering using internal ratings in structuring securitizations. For example, when loans in a pool are paid off, the new loans replacing them may be required to be drawn from those with a particular internal grade. External validation of internal ratings is likely to become a prerequisite for such applications because investors (or rating agencies) must understand the loss characteristics of each internal grade and have confidence that such characteristics will remain stable over time.

Currently, such validation appears quite di□cult not so much because each bank's rating scale is different, but because loss concepts are ambiguous and the rating criteria are largely embedded in bank culture rather than written down. Moreover, as noted, most banks do not have sufficient historical data on loss experience by internal grade to support objective measurement of loss characteristics.

Credit risk rating is a summary indicator of risk for banks' individual credit exposures and is generally assigned at the time of each underwriting or credit approval and reassessed during the credit review process. It functions as the barometer for the banks to measure their credit risk exposure to each individual customer, either in isolation or as part of their loan portfolio. The rating allows banks to measure the relevant default probabilities at different rating levels more accurately.

It helps banks to reduce their risk exposure and to improve their profitability by reducing the number of potential default loans as well as minimizing the cost associated with bad debt recovery.

Although the major objective of credit rating is to determine the ability and willingness of a borrower to pay at the agreed terms, the rating does a bit more than just classifying the borrowers into “pass” and “fail” categories.

The most important benefits for banks in using the rating system to assess their loans include:

- Identify and decline potential risky applicants
- Reduce losses due to defaults
- Price the loan properly
- Increase liquidity
- Maximize the profit
- Improve monitoring process
- Reduce monitoring cost
- Minimize administrative costs with debt collection
- Help banks to achieve their objectives
- Allow allocation of resources where they are more productive
- Avoid loan concentration

The internal rating system is the prerequisite for advanced credit risk management, and each financial institution is expected to develop its own internal rating system. Every institution faces a different business environment, so each system should have its own design. There is no single answer for the framework of internal rating systems, such as the number of rating grades, a definition of each rating grade, and the method of rating assignments. Financial institutions need to introduce their own system depending on the characteristics of their loan portfolios, their operations, the objectives of the rating system, and other factors. Obviously, the institutions need to make necessary adjustments flexibly due to changes in the business environment.

References

1. *Joseph P. H. Fan, Sheridan Titman, Garry Twite* // An International Comparison of Capital Structure and Debt Maturity Choices, Journal of financial and quantitative analysis. Vol. 47, No. 1, Feb. 2012, pp. 23–56.
2. *Laura Alfaro, Fabio Kanczuk* // Debt Maturity: Is Long-Term Debt Optimal?, Review of International Economics, 17(5), 890–905, 2009.
3. *Viet A. Dang* // Leverage, Debt Maturity and Firm Investment: An Empirical Analysis, Journal of Business Finance & Accounting, 38(1) & (2), 225–258, January / March 2011.
4. *Sudheer Chava, Michael R. Roberts* // How Does Financing Impact Investment? The Role of Debt Covenants, The journal of finance. Vol. lxiii, no. 5. October 2008.

The analysis of dynamics of food prices in Russia in 2014-2015 and its influence on the population of the Republic of Sakha (Yakutia)

Neustroeva V. (Russian Federation)

Анализ динамики цен на продукты питания в России в 2014-2015 гг. и ее влияние на население Республики Саха (Якутия)

Неустроева В. И. (Российская Федерация)

Неустроева Валентина Ивановна / Neustroeva Valentina – студент,
кафедра финансов и банковского дела, финансово-экономический институт,
Северо-Восточный Федеральный университет имени М. К. Аммосова, г. Якутск

Аннотация: *в статье рассматривается динамика цен на продукты питания в России в 2014–2015 годах. Проанализированы изменения индекса потребительских цен и ее влияние на население Республики Саха (Якутия).*

Abstract: *In article dynamics of food prices in Russia in 2014–2015 is considered. Changes of a consumer price index and its influence on the population of the Republic of Sakha (Yakutia) are analyses.*

Ключевые слова: *продукты питания; индекс потребительских цен; инфляция; прожиточный минимум; бедность населения.*

Keywords: *food; consumer price index; inflation; living wage; poverty of the population.*

Изменение цен на продовольственные товары, наряду с непродовольственными товарами и платными услугами, является одной из важнейших составляющих ценовой политики любого государства, а также обуславливает рост или снижение цен на потребительском рынке в целом.

Рост цен на продукты питания, в первую очередь, сказывается на уровне жизни населения. Ведь в случае необходимости человек может отказаться от многих непродовольственных товаров и услуг, задержать оплату обязательных платежей, однако расходы на необходимые продовольственные товары по-прежнему останутся первоочередными.

Индекс потребительских цен является одним из главных показателей, на основании, которого, определяют уровень инфляции. Отображает динамику цен на товары и услуги, которые приобретает население для непроизводственного потребления.

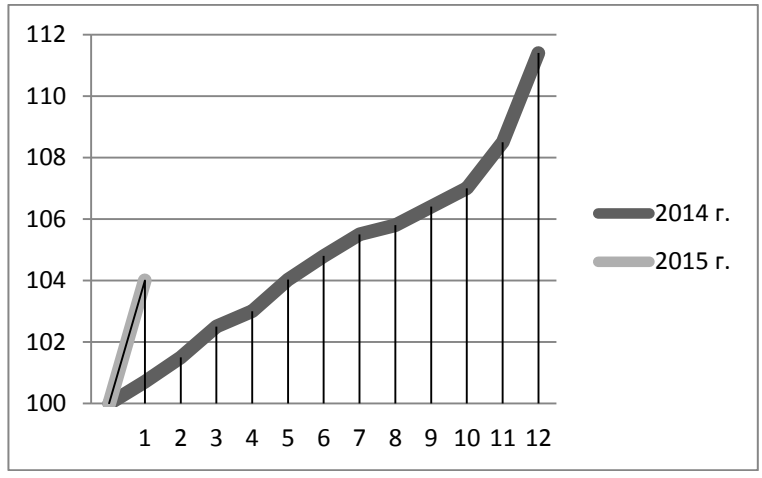


Рис. 1. Индекс потребительских цен на конец периода, в % к декабрю предыдущего года

В январе 2015 г. индекс потребительских цен составил 103,9% (в январе 2014г. – 100,6%) [1].

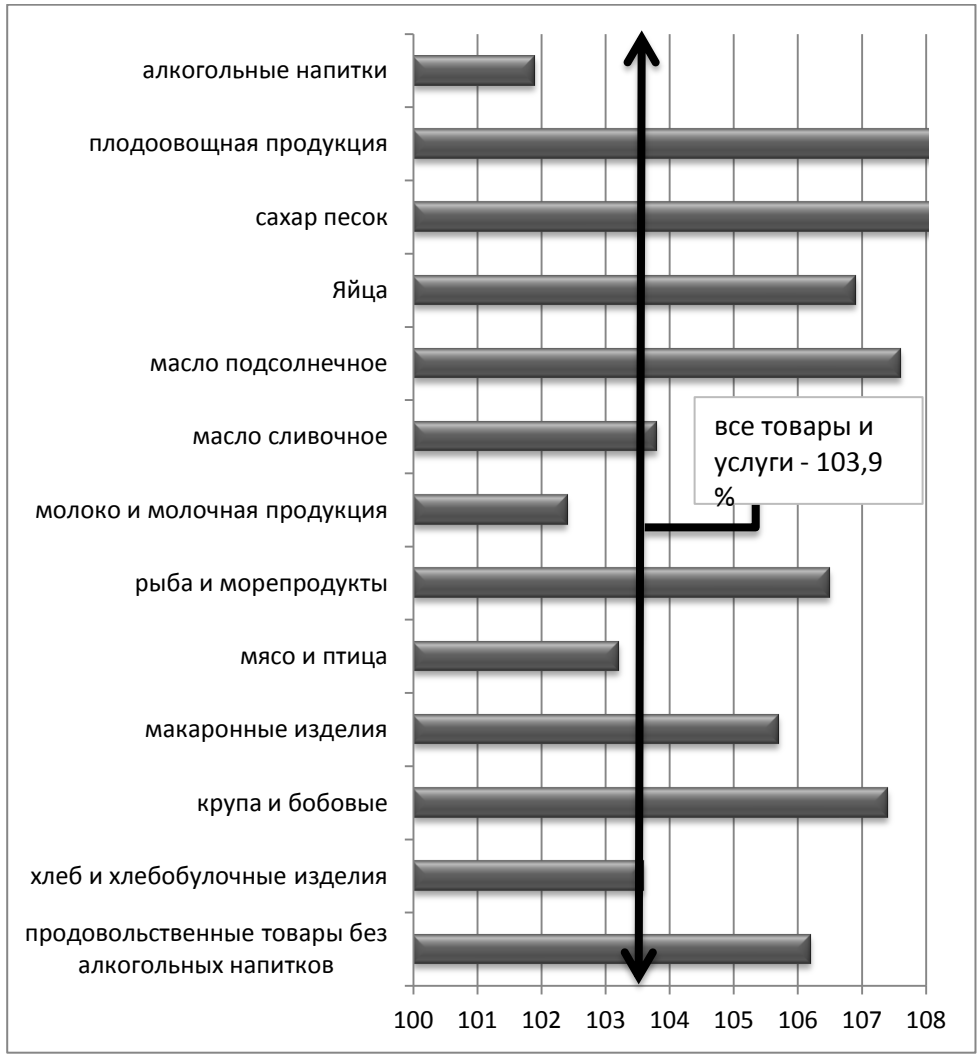


Рис. 2. Индексы потребительских цен на отдельные группы и виды продуктов питания в 2015 г., %

В январе значительное влияние на рост потребительских цен на продовольственные товары оказало удорожание большинства наблюдаемых видов плодоовощной продукции. Так, капуста белокочанная свежая стала дороже в 1,4 раза. Цены на виноград, помидоры и огурцы свежие увеличились в 1,4 раза, на морковь – на 26,5%, на лук, свеклу и груши – на 23,2–24,2%.

Среди наблюдаемых видов круп на 12,0% выросли цены на рис, на 8,5% – горох и фасоль.

В группе рыбопродуктов цены на сельдь и филе сельди соленые увеличились на 8,1–8,7%, на рыбу мороженую – на 7,7%, соленые и копченые деликатесные продукты из рыбы – на 7,5%, филе рыбное – на 6,8%.

Из остальных наблюдаемых видов продуктов питания чай стал дороже на 7,5%, кофе натуральный, масло оливковое, маргарин и перец черный (горошек) – на 6,6–7,1%.

Стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в расчете на месяц в среднем по России в конце января 2015 г. составила 3592,5 рубля и за месяц выросла на 8,3% [1].

Таблица 1. Стоимость минимального набора продуктов питания на январь 2015 г. и ее изменение по сравнению с предыдущим месяцем в Республике Саха (Якутия)

Стоимость набора продуктов питания, руб.	Изменение стоимости набора, %
5499,4	103,3

Стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в Республике Саха (Якутия) занимает третье место среди субъектов Российской Федерации, после Чукотского автономного округа и Магаданской области, стоимость которых составляет 7857,4 руб. и 6137,0 руб. соответственно.

Был проведен опрос среди жителей Республики Саха (Якутия). Опрос охватил 80 человек разных возрастов из разных слоев населения.

Из проведенного опроса можно выделить, что все 100% из опрошенных почувствовали повышение цен на продукты питания. Особенно на такие виды продуктов, как фрукты, овощи, мясо, молочные продукты, колбасы, яйца, сахар, крупы, масла, птица, конфеты, печенья, детское питание, консервы. Но экономить начали только 60% из них. Также в ходе исследования было замечено, что, у кого подушевой доход выше, у тех расходы на продукты питания соответственно выше. И эти же люди не начали экономить, когда почувствовали повышение цен.

Оказалось, что подушевой доход выше у людей возраста от 18 до 30 лет, и оно составило в среднем 26242,42 руб. Как показало исследование, это связано с тем, что у людей такого возраста иждивенцев меньше, чем у людей возраста от 31 и более.

Из этих выводов следует, что больше всего расходы на продукты питания у молодых людей возраста от 18 до 31, и оно составило в среднем 7369,70 руб. на человека, что выше стоимости минимального набора продуктов питания в Республике Саха (Якутия) на 1870,3 руб.

Рост цен на основные товары первой необходимости будет влиять на рост количества бедных семей. Удорожание товаров потребительской корзины может привести к ухудшению уровня благосостояния данных групп населения.

При общем повышении уровня цен у данной категории более всех вырастут расходы на питание, в такой ситуации семьи из данной группы пополнят ряды бедных семей, существующих на уровне прожиточного минимума.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения 03.04.2015 г.).

State regulation of investment
Safronova V. (Russian Federation)
Государственное регулирование инвестиций
Сафронова В. Р. (Российская Федерация)

Сафронова Вероника Робертиновна / Safronova Veronika – студент,
кафедра менеджмента,
институт менеджмента и экономики,
Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск

Аннотация: *в данной статье рассмотрены основные задачи и функции государственного регулирования инвестиционной деятельности.*
Abstracts: *this article describes the main tasks and functions of state regulation of investment activity.*

Ключевые слова: *государственное регулирование, инвестиционная политика, методы инвестиционного регулирования.*
Keywords: *government regulation, investment policy, methods of investment regulation.*

В настоящее время большое внимание уделяется вопросам инвестиционной политики, как на макро, так и на микро уровне. Государственная инвестиционная политика предусматривает создание реальной возможности и условий для инвестирования, активное участие государства на инвестиционном рынке стимулирует его развитие.

Инвестиционная политика государства - это совокупность мероприятий, проводимых государством по управлению инвестиционной деятельностью с целью создания оптимальных условий для активизации инвестиционного процесса.

Основной целью инвестиционной политики государства является создание благоприятных условий для развития инвестиционного процесса.

Основными задачами государственной инвестиционной политики являются:

1. Поддержка (стимулирование) отдельных отраслей экономики.
2. Обеспечение сбалансированного развития отраслей хозяйствования и экспортного производства.
3. Достижение конкурентоспособной отечественной продукции.
4. Реализация социальных и экологических программ (развитие здравоохранения, образования, ЖКХ, охрана окружающей среды).
5. Регулирование занятости населения.
6. Обеспечение обороноспособности и безопасности государства.

Государственное регулирование инвестирования направлено на обеспечение максимальной эффективности инвестиционных вложений. В условиях рыночных отношений выделяют прямые и косвенные методы государственного регулирования инвестиционной деятельности, а также административные и экономические средства данного регулирования. К таким средствам можно отнести государственную регистрацию субъектов предпринимательской деятельности, лицензирование, установление квот на экспорт и импорт и др. Прямое экономическое воздействие заключается в инвестировании в отдельные территории, отрасли, предприятия, которые по роду своей деятельности не могут выдержать жесткую конкуренцию рынка. Косвенные методы государственного регулирования предполагают только экономические средства воздействия на инвестиционные процессы. К ним относятся инструменты бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политики. На субъекты инвестиционного процесса они оказывают опосредованное воздействие, стимулируя их к определенным действиям, направленным на решения задач государственной инвестиционной политики[1].

Осуществляя регулирование инвестиционной деятельности, государство выполняет ряд следующих функций:

1. Установочную (целеполагающую).
2. Мобилизующую.
3. Стимулирующую.
4. Контролирующую.

Установочная функция государства заключается в определении стратегических целей и приоритетов, в постановке задач инвестиционной политики на предстоящий период.

Мобилизующая функция государства заключается в поисках источников инвестиционных ресурсов, в определении путей их привлечения для решения поставленных задач. Осуществление этой функции связано с регулированием движения инвестиционных ресурсов, их распределением и перераспределением между структурными подразделениями национального хозяйства. Основными инструментами осуществления этой функции являются монетарная политика, налоговое обложение, политика в области амортизационных отчислений и др.

Стимулирующая функция государства нацелена на безусловное и ускоренное решение ключевых приоритетных задач инвестиционной политики. Эта функция реализуется через посредство налоговых и финансовых льгот (субсидий, субвенций, дотаций), создание оффшорных зон, кредитную и дисконтную (процентную) политику, иные инструменты [2].

Контрольная функция предполагает контроль со стороны государства за соблюдением хозяйствующими субъектами установленных государством экономических и правовых норм в процессе их хозяйственной деятельности. Государственный контроль осуществляется через соответствующие контрольные органы и органы управления различного уровня.

Таким образом, инвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта, повышает активность страны на внешнем рынке.

Литература

1. *Юзвович Л. И.* Государственное регулирование инвестиционной деятельности в России // Фундаментальные исследования. – 2008. – № 2 – С. 134-135.
2. *Духаев А. Д.* Совершенствование методов государственного регулирования структурно-инвестиционных процессов. - М.: Экономист, 2005 - 116 с.

Off-balance sheet lease
Pogosyan T. (Russian Federation)
Забалансовый лизинг
Погосян Т.С. (Российская Федерация)

Погосян Татев Самвеловна / Pogosyan Tatev Samvelovna - студент,
кафедра КПМГ, международный финансовый факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: *в статье рассматриваются вопросы, затрагивающие специфику лизинговых сделок, их основные виды и ключевые преимущества в сравнении с обычным кредитованием. В статье также описываются основные тенденции развития российского лизингового рынка, а также текущее состояние рынка лизинговых операций в развитых странах. Наконец, статья ознакомляет с концепцией забалансового финансирования, которое сегодня набирает все большую популярность.*
Abstract: *the paper deals with the specifics of leasing transactions, its main types and principal advantages in comparison to conventional lending. It also aims to describe the main trends in the development of the Russian lease market and compare it with the current state of lease market in developed countries. Finally, it provides an overview for the off-balance sheet financing, which becomes increasingly popular nowadays.*

Ключевые слова: *лизинг, финансовый лизинг, операционный лизинг, российский лизинговый рынок, забалансовое финансирование.*
Keywords: *leasing, finance leasing, operating leasing, Russian lease market, off-balance sheet financing.*

The concept of lease.

Leasing has become one of the major sources of capital formation in the economy of Russian Federation in recent years. It is a complex decision of a company to decide rather lease or buy equipment. It includes several key components such as tax regulation structure, ways of financing, creditability, accounting principles and other important factors.

Leasing is an investment tool that allows the enterprise to carry out the modernization of fixed assets and get new equipment or other non-consumable goods without involving its own resources [1].

Nowadays we can distinguish two main types of lease:

1. Finance leasing.

It is a long-term lease, usually more than three years. The lessor transfers substantially all the risks and rewards related to the asset to the lessee. The lessee does not own the equipment, he is responsible for maintaining and insuring it. Generally, the ownership is transferred to the lessee at the end of the economic life of the asset. In accounting, you must show the leased asset on your balance sheet as a capital item, or an item that has been bought by the company.

2. Operating leasing

An operating lease is particularly attractive to companies that continually update or replace equipment and want to use equipment without ownership, but also want to return equipment at lease-end and avoid technological obsolescence. An operating lease usually results in the lowest payment of any financing alternative and is an excellent strategy for bypassing capital budgeting restraints. It typically qualifies for off-balance sheet treatment [2].

There are several advantages of leasing:

First using lease deals allows to have some tax preferences and the accelerated depreciation opportunity. Secondly, to get a loan for buying an equipment will take more time, bureaucracy and red tape. It means that getting the necessary equipment to leasing is easier than getting a credit for buying it. These benefits have become a major factor for the development of leasing.

Russian lease market.

The government of the Russian Federation adopted a few resolutions for improving leasing sector due to realizing the potential of leasing and its advantages for the economic development of the country.

Although the Russian lease market was in the fourth place among European countries in terms of market capacity, the gap between French market (which occupies the third place in the ranking) and Russian market is still very significant in terms of leasing transactions. The difference between lease market structures of Russia and Western countries should also be taken into account. 25 % of Russian leasing market consists of the railroad equipment in comparison to 8 % in European countries where lease market is more diversified. Western companies more prefer operating lease, while Russian commonly use financial lease (Table 1).

Table 1: Leasing market capacity, 2013 [3]

Rating	Country	Leasing market capacity, mill EUR
1	Germany	45 005,0
2	UK	44 739,6
3	France	39 010,0
4	RF	19 630,8
5	Italy	18 533,0

Considering the trends in the development of the Russian leasing market since the crises period we may observe

a quite stable recovery. The most rapid growth in terms of the volume of lease payments was in 2011, which totaled almost 45 %. Consequently, the largest share in the Russian leasing portfolio is stored within railroad equipment, truck transport, air transport, construction machinery, power equipment, road construction machinery, equipment for oil extraction and processing, agricultural technology, engineering and metalworking equipment (Table 2).

Table 2: Indicators of leasing market's development in Russian Federation in 2008-2012 [4]

Indicators	2008	2009	2010	2011	2013
The volume of lease payments in billion of rubles	402.80	320.0	350.0	540.0	560.0
The rate of growth , %	37.0	-20.6	9.4	54.3	3.7
The total leasing portfolio in billion of rubles	1 390.0	960.0	1 180.0	1 860	2 530.0
The rate of growth , %	15.6	-30.9	22.9	57.6	36.0
The proportion of leasing in nominal GDP, %	1.7	0.8	1.6	2.3	2.1
The concentration of new deals in the top 10 companies,%	32.7	50.0	62.4	66.5	63.0

Off-balance sheet financing.

Off- balance sheet financing is a form of financing in which large capital expenditures are kept off of a company's balance sheet through various classification methods. Companies use off-balance-sheet financing for two primary reasons:

- to keep their debt to-equity (D/E) and leverage ratios low making their balance sheets more attractive to creditors;

- to reduce taxes. Because tax treatment often mirrors accounting treatment, certain off-balance-sheet transactions may result in lower taxes [5].

We can also distinguish three main forms of off-balance-sheet financing:

- joint ventures;
- research and development partnerships;
- operating leases, in which a company rents, rather than buys, a capital asset. In an operating lease, the company must record only the rental payments, and not the whole cost of the asset.

Advantages of off – balance sheet operating lease:

- Operating leases provide much-needed flexibility to companies that frequently update or replace their equipment.
- The lessee is protected from the risk of obsolescence.
- Accounting is simpler: the asset does not have to be included in the balance sheet. The corresponding debt liability does not have to be calculated or included either.
- Lease payments are operational expenses, so they are fully tax deductible.
- It provides improved Return On Asset (ROA) without capital budgeting restraints.

While the main disadvantage is connected with the investment decision. Investors need to read the full financial statements and look for key words that may signal the use of OBS financing. Analyzing these documents is important, because accounting standards require some disclosures such as operating leases in the footnotes. Investors should always contact company management to clarify if OBS financing agreements are being used and the extent to which they affect a company's true liabilities. Knowing the true debt of a business may change their mind about making an investment into a company.

The global popularity of leasing is reflective of its diverse benefits. Leases offer operating and financial flexibility for companies to manage such risks as business cycles and technological obsolescence. It also represents an alternative form of financing [6, p. 41-47].

References

1. What is the leasing? / E-portal «All-Leasing.ru». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.all-leasing.ru/info.
2. Common Lease Types / Enterprise financial solutions. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.efsolutionsinc.com/common_lease_types.htm.
3. Leaseurope / European Federation of Leasing Company Associations. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.leaseurope.org.
4. Indicators of leasing market's development in Russia in 2008-2012 / Expert RA. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://raexpert.ru.
5. What Is Off Balance Sheet Financing? / Small business by demand media. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://smallbusiness.chron.com/off-balance-sheet-financing-59576.html.
6. *Kositsyna, F. P.* 2013. Synthesize the achievements of economic science on the basis of its different directions - means to increase the social wealth of Mankind. Humanity & Social Sciences Journal, 8 (1): 41-47.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Modeling the currency exchange rate. Methods and principles
Suslov M.[1], Tregub I.[2] (Russian Federation)

Моделирование валютного курса. Методы и принципы
Суслов М. Ю.[1], Трегуб И. В.[2] (Российская Федерация)

[1]Суслов Марк Юрьевич / Suslov Mark – магистр,
факультет международных финансов;
[2]Трегуб Илона Владимировна / Tregub Ilona – доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой,
кафедра моделирования экономических и информационных систем в науке,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: *поскольку валютный рынок является сильно и быстро развивающимся, то он становится всё более привлекательной сферой для инвестиций, но экономические условия также вынуждают практически каждого быть более финансово-образованным и готовым к изменениям в экономической ситуации. Валюта это деньги, которыми мы расплачиваемся за товары и услуги в своей стране, но некоторые из них импортируются в нашу страну или имеют цену в валютном выражении. К сожалению, никто не может предсказывать точный обменный курс, но есть возможность быть готовым к изменениям в долгосрочном плане. На валютном рынке существуют два типа анализа: технический и фундаментальный. Фундаментальный анализ намного сложнее технического, но и намного важнее и является основным для понимания и предсказывания дальнейшей динамики валютного курса.*

Abstract: *since currency market is strongly and rapidly developing then it becomes more attractive area for investments, but, also, economic conditions force almost everyone be more financially educated and ready for changes in economic conditions. Currency is the money we pay for the goods and services in our country, but some of them are importing to our country or expressed in foreign currency values. Unfortunately, nobody can predict exact exchange rate, but there is a possibility to get ready for changes in long-term. There are two types of analysis at the currency market: technical and fundamental. The fundamental analysis is rather difficult than technical, but it's more important and is primary for understanding and predicting the future dynamics of exchange rate.*

Ключевые слова*: валютный курс, анализ, фундаментальный, моделирование, метод наименьших квадратов, коинтеграция.*

Keywords*: exchange rate, analysis, fundamental, modeling, ordinary least squares, cointegration.*

Introduction

This article is devoted to the methods of modeling the currency exchange rate. It's needed as for traders as for those who wants to save their money and wealth during the jumps of currency exchange rates, but have a desire to make it more professionally and scientifically.

It's commonly known that fundamental analysis is the primary type of analysis of currency exchange market which can predict future dynamics and targets of exchange rates. However, it's more complicated to carry out such analysis in comparison with stock market,

because you, primarily, have to analyze only one company, and at the currency exchange market you have to analyze the whole country conditions [1, 5].

So, there is a question how to simplify the fundamental analysis and which instruments or methods should be used? The answer is econometric modeling.

Ordinary Least Squares as a solution

This idea comes from the understanding that analyzing the company with different indicators from statements many analysts uses those figures to compare the prices of shares now and at the previous periods – this type of analysis is also called «fair price». But country, fortunately, also presents a statistics which you can use for such analysis. So, the left part is technical part – how to make a valuable and substantial calculations and estimations [2, 4].

Econometrics as science suggests you a method of Ordinary Least Squares (OLS). Now, we will consider this method from the beginning. It's the mathematical method used to solve various problems based on minimizing the sum of squared deviations of certain functions of the unknown variables. It can be used to «solve» over determined systems of equations (when the number of equations exceeds the number of unknowns), to find a solution in the case of conventional (non-over determined) nonlinear systems of equations to approximate the point values of some functions. OLS is one of the basic methods of regression analysis to estimate the unknown parameters of regression models from the sampled data [3].

To understand the meaning and essence of OLS let's consider the following: let «x» be the «m» set of unknown variables (arguments), $f_i(x), i = 1, \dots, n, n > m$ – is the set of functions from this set of variables. The challenge is in finding such values of x that the values of these functions are maximally close to a certain value «y_i». Essentially it is a «solution» of over determined system of equations $f_i(x) = y_i, i = 1, \dots, n$, in this sense maximum proximity of left and right parts of the system. The essence of OLC is concluded in the selection as «proximity measure» of sum of squared deviations of the left and right sides $|f_i(x) - y_i|$. Therefore, the essence of the OLS can be expressed by the following:

$$\sum_i e_i^2 = \sum_i \big(y_i - f_i(x)\big)^2 \to min_x$$

If the system of equations has a solution, then the minimum sum of squares is equal to zero and can be found exact solutions of equations analytically or, for example, various numerical optimization methods. If the system is over determined, that is, loosely speaking, the number of independent equations is larger than the number of unknown variables, the system has no exact solution and the least squares method allows to find some «optimal» in the sense of vector «x» is as close as possible vectors y and f (x), or as close as possible vector deviation «e» to zero (proximity understood in the sense of Euclidean distance [6].

Suppose there are «n» values of a variable «y» (this may be the results of observations, experiments, and so on…) and the corresponding variable «x». The challenge is that the relationship between «y» and «x» are approximated by a function f (x, b), known up to some unknown parameters «b», that is actually to find the best values of the parameters «b», approximating the maximum value f (x, b) to the actual to «y». In fact, it reduces to the case of «solving» over determined system of equations with respect to «b»:

$f(x_t, b) = y_t, t = 1, \dots, n$

In regression analysis, and in particular in econometrics used probabilistic models of relationships between variables $y_t = f(x_t, b) + \varepsilon_t$, where ε_t – so called model random errors.

Accordingly, deviations of the model of the «y» values f (x, b) assumed in the model itself. The essence of the OLS (ordinary, classical) is to find such parameters «b», in which the sum of squared deviations (errors for regression models are often called regression residuals) ε_t will be minimal.

For example, the equation for modeling the AUD/USD currency pair can look like: $AUD/USD_t = c + GDP_t * \beta_1 + Inflation_t * \beta_2 + Gold\ reserves_t * \beta_3 + Cash\ rate_t * \beta_4 + \varepsilon_t$, where c – is a constant, β_i – is a coefficient mathematically calculated with regression analysis and t – is a time period.

All this information about the method of OLS tells us that we can simply construct an equation with macro statistics data to model the currency exchange rate. Nonetheless, there is another important part for those who want to move in this direction – cointegration. I would try to give the concise description of what it is and why it's important for the construction of the currency exchange model.

Cointegration and its meaning for econometric modeling

Cointegration is an important property of many economic variables, which means that despite the occasional (weakly predictable) behavior of the individual economic variables, there is a long-term relationship between them, which leads to some joint interconnected change. In fact, we are talking about the model correction (correction) error (ECM - Error Correction Model) - when short-term changes are adjusted depending on the degree of deviation from the long-term dependence. This behavior is characteristic of cointegrated time series.

Let $y_t = (y_{1t}, y_{2t}, \dots, y_{kt})^T$ - aggregate time series, each of which is an integrated process for the first-order $y_{it} \sim I(1)$. These time series are called integrated, if there is a vector $= (a_1, a_2, \dots, a_k)^T$, such that the time series $\varepsilon_t = a^T y_t = \sum_{i=1}^{k} a_i y_{it}$ is a stationary process, i.e.,$\varepsilon_t \sim I(0)$. Vector α is called the cointegration vector. Obviously cointegration vector multiplication by an arbitrary number does not change the nature of the cointegration vector (since multiplication by an arbitrary number does not change the process is stationary). Therefore, the cointegration vector can be parameterized as follows:

$a = (1, -a_2, -a_3, \dots, -a_k)^T$

In this case, we obtain the equation cointegration (CE):

$y_{1t} = \sum_{i=2}^{k} a_i y_{it} + \varepsilon_t$, ε_t - stationary process.

Cointegration equation - similar regression model for non-stationary series.

It is also clear that if there are multiple cointegrating vectors, then any linear combination of these vectors will also cointegration vector (as a linear combination of stationary series - also stationary time series). Accordingly, talk about space cointegrating vectors - cointegration space. The dimension of this space is called the rank of cointegration. Rank cointegration actually have the maximum number of linearly independent cointegrating vectors or cointegrating equations. If the rank of cointegration is the number of time series, these time series are stationary. Zero indicates no cointegration rank of cointegration [3, 6].

If the time series are cointegrated, then such series cointegration equation can estimate the OLS. In this case not only get consistent estimates (as in the case of the classical regression) and super substantial estimation of the model parameters (most significantly the rate of convergence to the true value with increasing sample size). It should be noted that in the absence of cointegration stationary building regression models (integrated) between a time series can lead to false regression. This is due to the fact that in the general case (where no cointegration) random error in the regression model, an equation similar to cointegration, the process is not stationary [3, 6].

So we obtain the estimate parameters of such models, as well as estimates of statistical characteristics of these estimates of model parameters can be deposed, inconsistent and ineffective. Consequently, on sample statistics can be an incorrect assumption of a link where it is actually not.

In condition of cointegration estimations are super substantial.

From the technical point the suitable solution to carry out such test of variables used in the model is to make it in the program «Eviews». This software allows you to do all the research and modeling process; authors attached to the program all the guides you need to feel free to

start working with it. Returning to the cointegration test it should be mentioned that you can easily find this test as «Johansen cointegration test».

Conclusion

Now, due to this short article you have an idea of which method to use to predict future dynamics of exchange rates – it's the Ordinary Least Squares method from econometrics using the macro statistics data as variables for the equation, and, also, the very important feature as cointegration – property of long-term relationship of such economic variables which are used in the model. Its importance is proved also by the fact that many of macro indicators are quarterly or annually published and their long-term relationship with the exchange rate will be a very good sign. With correctly chosen macro statistics and checked on cointegration which brings the conviction of long-term relationship it's possible to model and predict the dynamics.

References

1. *Трегуб И. В*. Технический анализ финансовых рынков. Учебник. М.: Финансовый университет. 2013. 224 с.
2. *Трегуб И. В*. Моделирование динамики цены биржевых инструментов на российском фондовом рынке методами технического анализа. // Вестник Московского государственного университета леса. – Лесной вестник. – 2005. № 3 (39). Ч. 1. С. 156-170.
3. *Трегуб И. В*. Методика прогнозирования показателей стохастических экономических систем. // Вестник Московского государственного университета леса. – Лесной вестник. - М.: МГУЛ, 2008. № 2. С. 144-152.
4. *Cohen A. D.*: An econometric model for foreign exchange rate forecasting. – Johannesburg, 1977, - University of Witwatersrand, 4 pages.
5. *Лиховидов В. Н.*: Фундаментальный анализ мировых валютных рынков: методы прогнозирования и принятия решений. – г. Владивосток, 1999. – 234 стр.
6. *Draper N., Smith H*. Applied regression analysis. New York: Wiley, In press, 1981. 693 p.

Analysis of discounted cash flow method and its application in modern conditions

Toleugazy A. (Republic of Kazakhstan)

Анализ дисконтированных денежных потоков и метод его применения в современных условиях

Толеугазы А. (Республика Казахстан)

Толеугазы Айгерим / Aigerim Toleugazy – магистрант,
кафедра финансов,
Казахстанско-Британский технический университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация: *в статье рассматриваются теоретические и практические аспекты широко используемого доходного подхода, проблемы дисконтирования денежного потока и дивидендные дисконтные методы. Оцениваются потенциалы, а также существующие недостатки. Особый акцент делается на оценку опыта компаний, использующих метод ДДП. В статье подчеркивается, что метод использования дисконтированных денежных потоков является мощным инструментом для анализа даже в сложных ситуациях.*

Abstract: *this article examines theoretical and practical aspects of the widely used income approach and emphasizes the discounted cash flow and dividend discount methods. It assesses its potentials as well as several weaknesses. A special emphasize is being put on*

the valuation of companies using the DCF method. The article finds that the discounted cash flow method is a powerful tool to analyze even complex situations.

Ключевые слова: *дисконтирование денежных потоков, дивиденд, скидка, модель, рыночная стоимость, доходный подход, капитализация потоков, добавленная экономическая прибыль, дисконтная ставка.*
Keywords: *discounted cash flows, divident discount model, market value, income approach, capitalization flows added economic profit, EBIT, NCNWC, discount rate.*

Successful business is based on a clear understanding of business processes, the analysis of the strengths and weaknesses of the company and continuous monitoring of occupied position among competitors. One of the most important indicators of the success of the company is its value as it determines the income of the owners of the company.

Thus, the evaluation of the enterprise - the definition of the market value of the enterprise entity. Valuation of the company includes in-depth financial, organizational and technological analysis of the current activities and prospects of being evaluated.

The theory and practice of business valuation are widely used in the works, both national and foreign scientists. It is for the developments in this area have been awarded the Nobel Prize George. Tobin (1981), F. Modigliani (1985) and Robert Merton (1997). Such foreign authors as Ansoff I., R. Braley, Mr. Desmond T. Koller, T. Copeland, George. Murrin, S. Pratt, John. Fishman, K. Wilson made an invaluable contribution to the development of theories of value and define the role cost-based approach as a natural factor of evolutionary processes in economics [1].

Discounted future earnings analysis suggests the company's income for a particular forecast period, the establishment of development trends and enterprise value outside of this period, the reduction of all future earnings to present value. Future income to be assessed can be determined by one of several ways. The most accepted are earnings or cash flow. Earnings relates the income received for a certain period to the expenses incurred in the same period, regardless of the actual earnings or cash flow [1].

Empirical evidence from foreign experts, indicate the presence of a stable relationship between the discounted cash flows and the market value of the correlation coefficient in this case is about 0.78.

Discounted cash flows (discounted cash flow, DCF) is one of the methods income approach to business valuation, which is based on the concept of time value of money. Business worth as much as able to bring net income for the period of operation with the possibility of resale at the end of this period, and risks of future net revenue shortfall, as well as factors delaying their receipt.The income approach, under current legislation in the field of evaluation activity, is a set of methods to assess the value of the evaluation, based on the definition of expected revenues from the use of assessment (Imam, S., Barker, R. & Clubb, C. (2008).

In the income approach as there are methods, such as capitalization flows added economic profit (method EVA), model Edvords Bella-Olson (model EBO), the advantages of the method in the profit and others.In practice, the most commonly used methods of discounted cash flow and capitalization of net income. For use of these two techniques include binding conditions:

- the evaluator should be able to estimate future revenues-(net cash flow, net income) with a reasonable degree of probability;
- there must be a reasonable degree that the activities of the company will develop predictable pace [3].

Thus, at the present time, the use of methods of the income approach in assessing the business value causes the greatest difficulties.

Each asset has a value, which can be estimated on the basis of its characteristics in terms of cash flow, growth and risk. In this regard, it is necessary to estimate the useful life of the

asset cash flows over the life of the asset, not to mention the discount rate (WACC), to apply for these cash flow to get the present value.

Example, to better understand the use of DCF (with an emphasis on FCF approach "free cash flow"), which are widely used by analysts and evaluation [4]. Steps to determine the "fair value" of the company:

- Certain assumptions: that the company is growing faster, or does not develop? Whether the company will be able to earn income for your asset is greater than its cost capital? In answering these questions, they will help us, notifying about how far in the future we need to forecast cash flows [1].

- Forecasting revenue growth (assumption): We have to consider the company's market expands or contracts as its market share. Are there any new products driving sales or price changes inevitable.

- Forecasting free cash flow (assumptions): FCF is the cash that flows through a company that represents the actual amount that may be left to the opportunities that can be used to increase the power of the company (for example, product development, by increasing the premises, and so forth). FCF is equal to revenues minus operating expenses, net of tax, net of investments, minus the change in working capital.

The discount rate (= WACC): After adjusting FCF, The discount rate must be determined in order to calculate the net present Value (NPV) and find out what these cash flows are today. Discounted cash flow method is used in the following cases:· It is expected that future levels of cash flows will be differ materially from current;

can reasonably estimate future cash flowsthe company;

- Business just created;
- Business is a large multifunctional commercial building;
- Flows of income and expenditure are seasonal in nature;

In accordance with the method of discounted cash flows when determining the value of a business appraiser must solve two problems: to analyze and predict the future cash flows of income in terms of their structure, size, time and frequency of their income and determine the rates at which they should be discounted. Briefly the main stages of the method and consider the possibility of its application in the financial and economic crisis.

The first step is the definition of money flow, ie cash flow from operating activities, which may qualify creditors and shareholders.

Distinguish equity cash flow or cash flow to equity (equity sash flows, ECF) and cash flow for the entire capital or cash flow to total invested capital (capital cash flows, CCF) [3].

Cash flow of the equity is determined on the basis of net income or earnings per share (ie on indicators return on equity). Cash flow capital of the company is determined by the operating profit (ie profit before interest on liabilities). In most cases, the rate of growth in operating profit will be lower than the growth rate of net profit, as the company's internal policy can contribute more to an increase in the latter.

Under the cash flow of the company equity is understood the difference between all cash inflows to the company and all outflows from it, except for payments to holders of obligations and preferred shares. Cash flow - cash flow available to all "suppliers" of capital - both debt and equity.

Determine the cash flow of the company capital in the following way:

$$CCF = EBIT + D - CAPEX +/- \Delta NCNWC - T, (1)$$

Where

EBIT (earnings before interest and taxes) - Earnings before interest and taxes, calculated as interest expense plus a profit before tax

D (depreciation) - depreciation;CAPEX (capital expenditure) - capital campaign in the creation of investment assets. Investment assets are unfinished production and construction in progress, which rye subsequently be adopted for accounting purposes as fixed assets (including land), intangible assets and other non-current assets. In this investment may be positive, if there is a disposal of assets;

NCNWC (non cash net working capital) – decrease (increase) in working capital excluding changes in basic howl monetary component

T - actually paid income tax. As a calculation period, typically take one year, a month or quarter. Under the cash flow of shareholders understand the difference between all cash inflows to the shareholders and all cash outflow from them during the period, and a cash flow KOELSE is used to evaluate only one component of the capital structure. Measurement of the cash flow of shareholders (owners of ordinary shares) in the following way:

$$ECF = PAT + D – CAPEX –/+ \Delta d +/ –$$
$$– \Delta NCNWC – divna,$$

where PAT (profit after tax) - net profitΔd (debt)- attraction (repayment) of loans and borrowings mov (change for the period); ***divna*** - dividends paid on preferred shares (as measured by the total cash flow available to holders of common and preferred shares of the figure in the formulanot taken into account).

Those cash flows can be used in the evaluation of the share capital with large borrowings, for example, bought a controlling stake through a loan. From the above formulas traced the relationship between the cash flow of equity and cash flows of the invested capital:

$$CCF = ECF + Int +/– \Delta d, (3)$$

where

- Interest on loans. In assessing the value of the discounted cash flow method also use free cash flow FCF (free cash flows), which calculated as follows:

$$FCF = NOPAT + D – CAPEX +/– \Delta NCNWC. (4)$$

где

NOPAT (net operating profit after tax) - Net operating profit before interest but less anyincluding taxes:

$$NOPAT=EBIT * (1 – t), (5)$$

where

t – marginal or effective tax rate profit.

Free cash flow is close to the company's cash flow, however, as can be seen from the formula in determining the income tax, interest on borrowings do not reduce the tax base. If the value of the cash flow in a given period is negative, then it actually means cash outflow from the company's owners in this period. Typically, such a situation is due to the chronic shortage of working capital, the need for payments under significant debt obligations, the need for capital-investments, understated depreciation charges as a result of numerous ad hoc revaluations of fixed assets.

It is important to determine the type of cash flow to prevent inconsistencies between themmethod for determining the discount rate. To avoid errors should also pay attention to the following point: in nominal (adjusted for inflation) or real (net of inflation) terms to count the cash flows to be discounted in the future at a nominal or real rate of interest. The second stage of the method of discounted cash flow analysis is characterized by the parameters of activity (cost factors) that contribute to the proper construction of the forecast data. givenstage is broad enough to address specifically, in connection with which there will be ranked only basic guidelines when constructing forecasts [5].

Initially, an important input information is forecast of macroeconomic indicators (inflation,refinancing rate, unemployment rate, growth gross domestic product and others.) that show the general state of the economy and have a direct impact on the forecast future sales and expenses. At the microeconomic level can be identified the following areas, which are an integral part of this stage:· Forecasting revenue;· Forecasting cost;· Forecasting investment [6]. During forecasts should take into account the priorities of the company, its structure, the ability to diversify.

Forecasting revenues should be based on an analysis of its productive capacity and economic environment (consumers demand products and offers from competitors), identify the reasons for fluctuations operating and financial results, check compliance with the

essential factors of profitability, liquidity and debt load of the average value. The basis for the calculation of gross revenue figures are data on the physical volume of products sold (works / services) of previous years, actual and projected price of manufactured products (rendered works / services). When forecasting the revenues of one of the most important features is the structure of the contracts of the company and the results of its analysis, this is particularly relevant today in connection with the reorientation of business with the increase of capitalization on customer retention. This part should be considered:· Already concluded, but not yet paid advances contracts (when and to what extent the expected collection of the receivables);

- conclusion of the contract for which advances have already arrived (when expected to perform contractual obligations and payment of the remainder of the amount of contracts);
- full implementation of the Treaty, which in the coming period due to the agreements expected future cash flows (when and how);
- overdue customer contracts (the probability and timing of payment);
- contracts that are in the development stage (in which stage: negotiations, formed technicaltasks, etc.);
- percentage of sustainability model contracts with one and those same customers.

The next step is to validate a given discount rate that is very complex.

The discount rate - is the rate of return on invested capital required by investors in comparable level of risk investment objects, in other words - it's required rate of return onavailable alternatives investments with comparable risk levels at the measurement date. The discount factor used to convert future earnings to the currentcharge [5, p. 260]:

k = 1 / (1 + r)n, (6)

где

k – coefficient of discounting;

r – discount rate;

n – number of years.

If cash flow is calculated not by year, the discount rate to calculate the following formula is used:

(1 + rn) = (1 + r), (7)

where

rn – The discount rate for a given period

r – annual discount rate

n - number of periods of the year (for half to be used in the equation of the second degree root for quarter - fourth, etc.).

If the estimate of the discount rate is made on the basis of cash flow to equity, in most cases using the capital asset pricing model (capital asset pricing model, CAPM) along with this model also apply:·Arbitration pricing theory (arbitrage pricing theory, ART);·Cumulative construction method and others.

The weighted average cost of capitalWACC is used to calculate the discount rate for the cash flow of all capital invested. It is constructed on the basis of the weighted proportion of equity and debt, and does not reflectcarrying and market value of equity:

$$WACC_{CCF} = \frac{Eke + Dkd}{E + D},$$

where

E - the market value of the share capital;D - the market value of debt capital;ke - expected return required by shareholders;

kd - yield the required lenders.

The value of the company's WACC is reduced when it is using more cheap borrowing instead of expensive equity. However, given the specificity of the Kazakhstan economy (prevalence of a variety of output circuits of capital without significant losses), as well as

high interest rates banks use their own capital in some cases be preferable to the borrowed funds.

Apart from the methods of calculation of the discount rate in modern valuation practice used by other methods. As a rule, they are applied in the case considered methods is impossible or difficult for several reasons. Dupont model or method-average return on assets and capital reflects the average rate of return on assets or industry invested capital. The method uses indicators ROA (return ofequity) and ROE (return of assets), which contain all of the risks inherent in the industry estimated the company. Therefore, the main condition for the application of the model Dupont is sufficient information on the state of the industry. Dupont model has the following form [7]:

ROE = PAT / ΔE,

ΔE (equity) - period average amount of equity capital;

ROA = NOPAT/ΔA, (15)

where

ΔA (assets) - period average size of total assets.

Building a discounted cash flow model includes the following preparatory steps:

1. Analysis of gross income and the preparation of the forecast gross income.
2. Analysis of costs and preparation of forecast costs.
3. Calculation of cash flow for each year of the calculation period.
4. Calculation of residual value outside of the billing period.
5. Determination of the discount rate.
6. Calculation of the total present value of future cash flows and residual value. 8. Adding final touch and check the results.

Discounted dividends (discounted dividend model) is fundamental for the discounted cash flow model (discounted cash flow). Discounted dividend was first proposed by John Uiliams after the crisis of the 1930s in the United States [8].

DDM formula is as follows:

$$\text{Price} = \frac{\text{Div}_1}{(1+R)^1} + \frac{\text{Div}_2}{(1+R)^2} + \cdots + \frac{\text{Div}_n}{(1+R)^n} (1)$$

where

Price - the price of sharesDiv - dividendR - the discount rateg - the growth rate of dividends.

However, at the moment very rarely use dividends to estimate the fair value of the share capital. Why? Because if you use the dividend payments for the fair value of the share capital, almost all of the shares on the stock markets in the world you will appear to be overvalued for very simple reasons:Dividend payments are very low and virtually dividend yield rarely exceeds 3% per year.

Thus, the model DDM nowadays more used to estimate the fundamental value of the preferred shares of the company. Stephen Ryan, Robert Herz and others in his article saying that the DCF model was the most common, as it has a direct link with the theory of Modigliani and Miller, as free cash flow is the cash flow that is available to all holders of the company's capital, as holders debt holders and shareholders' equity. Thus, using the DCF can be estimated as a company, and shareholders' equity [9].

While many analysts have abandoned the dividend discount model, arguing that its focus on dividends is too narrow, the model has its supporters. The main attraction of the dividend discount model is its simplicity and intuitive logic. Assessment of free cash flow to equity and the firm is evaluating and conservative investors can reasonably argue that they can not qualify for these cash flows. The second advantage of using the dividend discount model is that we have to make fewer assumptions for flows of forecasted dividends than projected cash flows.

References

1. *Damodaran A.*, (2006a). Valuation approaches and metrics: A survey of the theory and evidence. New York, NY: Stern School of Economics.
2. *Fernández P.* (2002). Company valuation methods, the most common errors in valuations. (IESE Research Papers no 449), 1-33.
3. *Imam, S. Barker R. & Clubb* C. (2008). The use of valuation models by UK investment analysts. European Accounting Review *17*(3), 503-535.
4. *Vélez-Pareja I. & Tham J*. (2003). Do the RIM (Residual Income Model), EVA(R) and DCF (Discounted Cash Flow) really match? (Working Paper No. 25).
5. *Krishnamurti C. & Vishwanath C. R.* (2008). Mergers, acquisitions and corporate restructuring (first ed.). London, UK: Response books.
6. *Lopez F. J.* (2008). Valuation of small business: An alternative point of view. Journal of Business Valuation and Economic Loss Analysis 3(1), Article 7.
7. *Titman S. & Martin J. D.* (2008). Valuation, the art & science of corporate investment decisions. Boston, MA: Pearson education.
8. *Gitman L. J. & Trahan E. A.* (1995). Bridging the theory-practice gap in corporate finance: A survey of chief financial officers. The Quarterly Review of Economics and Finance, 35(1), 73–87.
9. *Graham J. R. & Harvey C. R.* (2001). The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field. Journal of Financial Economics, 60, 187–243.

The deoffshorization of the Russian economy
Bujanskij S.[1], Babenko A.[2], Lapina T.[3] (Russian Federation)

Деофшоризация российской экономики
Буянский С.Г.[1], Бабенко А. Е.[2], Лапина Т.Ю.[3] (Российская Федерация)

[1]Буянский Станислав Геннадьевич / Bujanskij Stanislav – кандидат юридических наук, доцент;
[2]Бабенко Алина Евгеньевна / Babenko Alina – студент;
[3]Лапина Татьяна Юрьевна / Lapina Татьяна – студент,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: *цель данной статьи – рассмотреть влияние оффшорного бизнеса на российскую экономику, государственное регулирование данного вопроса, выявить перспективы дальнейшего использования оффшоров в предпринимательской деятельности.*

Abstract: *the purpose of this article is to consider the impact of offshore business on the Russian economy, state regulation of this issue, identify prospects for future use of offshore companies in business.*

Ключевые слова: *оффшорный бизнес, вывоз капитала, экономическая безопасность, деофшоризация.*

Keywords: *offshore business, export of capital, economic security, deoffshorization.*

Экономическая безопасность является одной из важнейших составляющих национальной безопасности страны. Среди основных угроз сегодня выделяется вывоз капитала как в общем, так и с применением оффшорных зон в частности. В связи с этим рассмотрим влияние оффшорного бизнеса на российскую экономику, государственное регулирование данного вопроса и выявим перспективы дальнейшего использования оффшоров в предпринимательской деятельности.

Оффшорная зона – это государство или часть государства, предоставляющая в своих пределах для компаний-нерезидентов особые льготные условия для ведения бизнеса. К числу основных преимуществ, которые делают использование оффшоров более выгодным, относят минимизацию налогообложения. Это может быть реализовано путем вывода прибыли из стран с высокими налогами в безналоговые территории или территории с льготным налогообложением. Одной из самых распространенных оффшорных схем является перемещение денежных средств при импортно-экспортных операциях. Предположим, что фирма А экспортирует иностранный товар по цене 110$ за одну единицу, при этом ее прибыль составляет 10$ за единицу. Возникает обычный налог на прибыль. Чтобы избежать этой ситуации, предлагается зарегистрировать оффшор и экспортный контракт заключить с ней, но по цене 101$ за единицу. Естественно, прибыль снижается до 1$, и соответственно налог. Оффшорная компания, в свою очередь, продает товар по прежней цене. Таким образом, основной доход от сделки формируется в оффшорной зоне, а не в юрисдикции с высоким налогообложением. Более того, приобретение собственности от имени оффшорной фирмы позволяет значительно сэкономить на подоходном налоге, налогах на прибыль и капитал, а также налоге на собственность, полученную в наследство. Продажа оффшорным фирмам авторских прав, патентов и торговых марок освобождает от налогообложения доходы, полученные в результате их использования. Минимизировать налог позволяют многие страны, имеющие выход к морю, которые предоставляют выгодные условия для оффшорных компаний в плане владения и обслуживания судов и яхт, например: Панама, Белиз. Плата за

регистрацию судов в оффшоре сведена к минимуму, а налог на прибыль, полученную при их эксплуатации можно получать практически в чистом виде.

Не менее весомым достоинством является конфиденциальность. Так, в большинстве оффшорных зон информация о владельцах компании закрыта и не может быть передана третьим лицам. Наличие жестких правил защиты банковской и коммерческой тайны обеспечивает секретность финансовой информации.

К числу прочих преимуществ ведения бизнеса через оффшоры относят безопасное хранение денежных средств. С открытием оффшорной компании ее владелец может легко открыть счет в иностранном банке в стабильной стране. Действующее российское законодательство запрещает открывать личный счет в заграничном банке, а открытие счета в российском банке по ряду причин нежелательно: во-первых, велика вероятность нарушения конфиденциальности, во-вторых, все российские банки обязаны сообщать налоговым службам обо всех крупных операциях по счетам.

Сегодня регистрация оффшорной компании – относительно быстрая и простая процедура. Необходимый для этого перечень документов различается в зависимости от страны. В классических оффшорных зонах требуются копии паспортов владельцев с записью о месте регистрации и краткая справка о компании (наименование, описание структуры). Как правило, срок регистрации составляет от 1 до 4 недель.

Как правило, при регистрации оффшора действует принцип ограниченной ответственности. Таким образом, оффшорная фирма не отвечает своими активами по обязательствам своих владельцев.

Существуют различные классификация оффшорных зон, однако основой для всех являются следующие признаки: уровень налогообложения, требование о сдаче отчетности, уровень конфиденциальности. Согласно этим характеристикам все оффшорные юрисдикции делятся на 3 условные группы.

1 группа	**2 группа**	**3 группа**
Безналоговый режим	Льготный налоговый режим	Низкие ставки налогов при некоторых условиях
Отсутствие требований	Своевременная сдача	Жесткие требования
Высокий уровень конфиденциальности	Средний уровень конфиденциальности	Низкий уровень конфиденциальности
Сейшельские острова, Виргинские острова, Каймановы острова и т.д.	Мальта, Сингапур, отдельные территории Китая, некоторые штаты США и т.д.	Великобритания, Люксембург, Швейцария, Нидерланды и т.д.

В России особая ценность оффшора заключается в возможности юридически безукоризненно перемещать капитал в экономически стабильные, безопасные страны с низким налогообложением. По мнению советника главы государства Сергея Глазьева, ежегодно из-за оффшоров российский бюджет теряет до 40 млрд. долларов, а если учитывать незаконный вывоз капитала, то потери российской экономики достигают 70-80 млрд. долларов каждый год[1]. По данным международной некоммерческой организации TaxJusticeNetwork в 1990-2010 годах накопленный объем российского капитала в оффшорных юрисдикциях составил почти 800 млрд. долларов. Для сравнения, весь федеральный бюджет России в 2014 году равен 314 млрд. долларов[2]. Согласно статистическим данным, на долю 3-х стран, являющихся крупнейшими оффшорнами зонами, приходится около 49% иностранных инвестиций в Россию. Такая же тенденция наблюдается и в отношении российских инвестиций за

[1] Айзятулова И., Фаляхов Р. Россия потеряла сто триллионов рублей // Газета.ru. URL: http://www.gazeta.ru/growth/2014/09/04_a_6203541.shtml (дата обращения: 01.03.15).

[2] Булин Д. Деофшоризация России: власти замахнулись на святое // BBC. URL: http://www.bbc.co.uk/russian/business/2014/11/141125_russia_offshores_law (дата обращения: 01.03.15).

рубеж, что подтверждает российское происхождение денежных средств, возвращенных в страну через оффшоры.

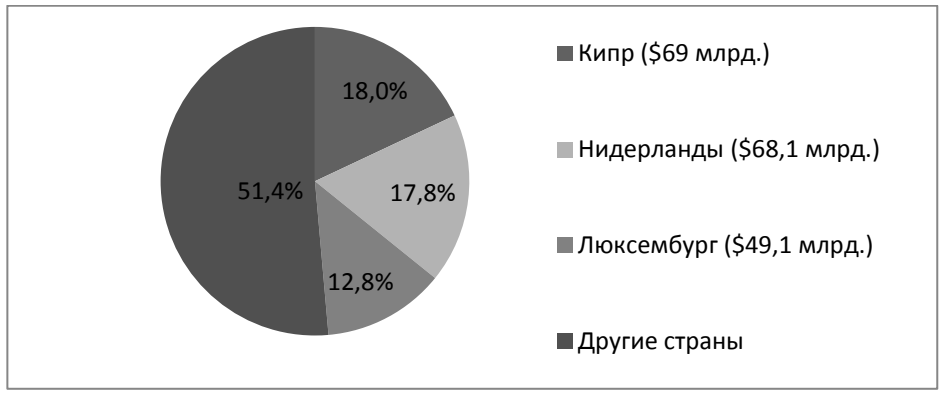


Рис. 1. Иностранные инвестиции в Россию (2013 г.) – 384,1 млрд. долл.[1]

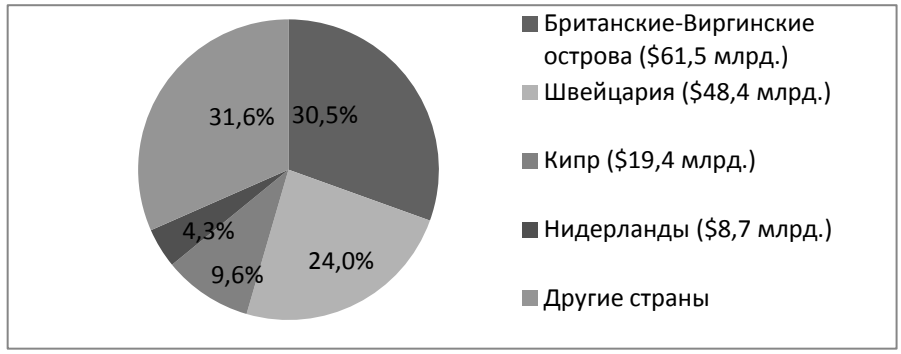


Рис. 2. Российские инвестиции за рубеж (2013 г.) – 201,6 млрд. долл. США

Активное использование оффшоров в бизнесе снижает финансовые возможности российских банков, поскольку деньги физически находятся на зарубежных счетах, увеличивая возможности западных кредитных учреждений. А передача экономических активов России под юрисдикцию иностранцев – прямая угроза национальной безопасности России.

Сегодня интересы государства требуют принятия жестких мер по увеличению налоговых поступлений в бюджет и пресечению незаконного вывоза за рубеж российского национального богатства. Если рассматривать деофшоризацию как способ пополнения бюджета, то в будущем у России появится возможность направить дополнительные средства на образование, здравоохранение, науку и культуру. Владельцы крупных оффшорных компаний будут ограничены по вывозу капитала за границу, что вынудит их вкладывать денежные средства в проекты на территории России. Это окажет существенное влияние на модернизацию многих отраслей экономики, позволит нарастить выпуск отдельных видов продукции, что увеличит конкурентоспособность страны на внешних рынках.

Государственное противодействие схемам налоговой оптимизации, связанным с оффшорными зонами, с каждым годом усиливается и выходит на новый качественный уровень. Многие экономические и финансовые структуры в большинстве развитых стран мира составляют так называемые черные списки

[1] Жуковский В. Мифы иностранных инвестиций // Завтра. URL: http://zavtra.ru/content/view/mifyi-inostrannyih-investitsij (дата обращения: 01.03.15).

оффшоров. Любые операции с юрисдикциями, которые содержатся в данных списках, подлежат особому контролю, а также подвергаются специальному режиму налогообложения. Основной российский список оффшорных зон содержится в Приказе Минфина РФ[1]. Перечень включает 40 государств и территорий, в отношении которых установлен особый режим налогообложения при получении дивидендов. Согласно НК РФ, к доходам в виде дивидендов применяется налоговая ставка 0% при условии, что российская организация-получатель дивидендов не менее 365 дней владеет не менее чем 50-процентным вкладом в уставном капитале организации, выплачивающей дивиденды. При этом в случае, если выплачивающая дивиденды организация является иностранной, нулевая ставка применяется в отношении организаций, государство постоянного местонахождения которых не включено в Перечень оффшорных зон Минфина РФ[2]. Иначе доход российских организаций в виде дивидендов от иностранных организаций облагается по ставке 13%[3]. Сделки с резидентами оффшорных зон являются контролируемыми, если сумма доходов по сделке за календарный год превышает 60 млн. рублей[4]. Такие сделки контролируются налоговыми органами согласно положениям раздела V.1 НК РФ «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании», в частности, на предмет соответствия цены сделки рыночному уровню. Другой список оффшорных зон содержится в Приложении 1 к Указанию Банка России[5]. Однако он применяется лишь в области банковского регулирования. Список ЦБ делит оффшорные зоны на три группы, для которых предусматривается различный порядок установления российскими банками корреспондентских отношений с банками соответствующих стран.

Противодействие оффшорам нашло свое отражение и в сфере таможенного законодательства. В ФЗ «О таможенном регулировании в РФ» внесены некоторые дополнения, согласно которым, уполномоченным экономическим операторам будет отказано в предоставлении специальных упрощений, если импортером товаров или субъектом финансовых операций выступает компания, зарегистрированная в оффшорной зоне, что также делает торговую деятельность через оффшоры менее целесообразной[6].

Одной из «антиоффшорных» инициатив является обмен налоговой информацией на международном уровне. Обмен может осуществляться:

1. На основании конвенции ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) «О взаимной административной помощи по налоговым делам», позволяющей значительно расширить обмен информацией с иностранными государствами, в том числе и с оффшорными юрисдикциями, проводить одновременные налоговые проверки с иностранными коллегами, взыскивать налоговую задолженность за рубежом[7]. Участниками Конвенции являются более 60 стран.

---

[1] Приказ Минфина России от 13.11.2007 г. № 108н (в ред. от 02.10.2014 г.) «Об утверждении Перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)» // Приказы Минфина России.

[2] Налоговый кодекс РФ: пп.1 п.3 ст. 284 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

[3] Налоговый кодекс РФ: пп.2 п.3 ст. 284 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

[4] Налоговый кодекс РФ: ст. 105.14 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

[5] Приложение 1 к Указанию Банка России от 07.08.2003 г. № 1317-У (в ред. от 18.02.2014 г.) «О порядке установления уполномоченными банками корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (офшорных зонах)» // Центральный банк Российской Федерации.

[6] Федеральный закон Российской Федерации от 27.11.2010 г. N 311- ФЗ (в ред. от 28.06.2013 г.) «О таможенном регулировании в РФ» // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

[7] Федеральный закон Российской Федерации от 04.11.2014 г. № 325-ФЗ «О ратификации Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам» // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. На основании соглашений об избежании двойного налогообложения, которые усиливают экономическое сотрудничество между странами, тем самым упрощая процедуру предоставления по запросу российских налоговых органов сведений о компаниях, их учредителях и бенефициарах[1]. Россия в настоящий момент заключила 81 такое соглашение.

3. На основании соглашений об обмене налоговой информацией 18 августа 2014 г. было подписано типовое соглашение между Правительством РФ и правительством иностранного государства об обмене информацией по налоговым делам в целях противодействия использованию незаконных схем минимизации налогообложения[2]. Согласно соглашению, запрашиваемое государство должно принять все возможные меры по сбору информации, а также предусматривается возможность проведения контрольных мероприятий в другом государстве и присутствия на таких проверках для представителей налогового органа каждой из сторон. Кроме того, в 2018 году Россия присоединится к автоматическому обмену налоговой информацией по новому стандарту, однако уже сейчас она осуществляет такой обмен в рамках Евразийского экономического союза.

Одним из фундаментальных элементов в деофшоризации национальной экономики является ФЗ «О внесении изменений в ч.1 и ч.2 НК РФ», который вступил в силу 1 января 2015 года[3]. Данный закон направлен на формирование действенного механизма пресечения использования низконалоговых юрисдикций с целью создания необоснованных преференций и получения необоснованной налоговой выгоды. В НК РФ вводится новое понятие: «контролируемая иностранная компания (КИК)», которая представляет собой организацию с образованием или без образования юридического лица, не являющуюся налоговым резидентом России, однако, контролирующуюся таковыми. Контролирующим лицом (КЛ) признается физическое или юридическое лицо, владеющее более 50% (с 2016 г. – 25%) капитала компании, а также россияне, доля участия в капитале которых совместно с супругами и несовершеннолетними детьми составляет более 10%. Закон обязывает КЛ ставить в известность налоговую службу о своем участии в капитале КИК, а также декларировать и подтверждать нераспределенную прибыль таких компаний (в 2015 г. – от 50 млн. руб., в 2016 г. – от 30 млн. руб., с 2017 г. – от 10 млн. руб.). Установлены следующие санкции за невыполнение требований закона: за неуплату или неполную уплату налога – штраф в размере 20% от суммы налога, но не менее 100 000 руб.; за непредставление необходимых документов – 100 000 руб.; за неправомерное непредставление уведомления о КИК и за предоставление недостоверных сведений – 50 000 руб. Кроме того, предусмотрена уголовная ответственность за уклонение от уплаты налогов.

Сегодня оффшорный бизнес в системе международных хозяйственных процессов носит глобальный характер, поэтому с уверенностью можно сказать, что перспективы его развития обусловят в определенной степени будущее российской экономики. Утрата контроля над стратегическими активами представляет собой одну из главных угроз безопасности и обороноспособности страны. И целый ряд существующих и введенных в последние годы «антиоффшорных» механизмов в законодательстве РФ свидетельствует о взятии страной активного курса на деофшоризацию экономики. Однако результаты нововведений в полной мере будут ощутимы только в 2018 году, именно к этому моменту Россия перейдет на новый уровень обмена информацией с другими государствами. Низкая эффективность действующего налогового администрирования пока не позволяет в полной мере контролировать и выявлять

---

[1] Применяемые соглашения об избежании двойного налогообложения // Федеральная Налоговая служба

[2] Постановление Правительства РФ от 24.02.2010 N 84 (ред. от 26.04.2014) «О заключении межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения и о предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы и имущество» // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

[3] Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2014 г. № 382-ФЗ «О внесении изменений в ч.1 и ч.2 НК РФ» // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

многочисленные компании в различных оффшорных и низко налоговых юрисдикциях. Необходимо найти паритет между требованиями государства и рациональностью бизнеса, ведь основным условием деофшоризации не могут быть запретительные меры, и лишь создание в России соответствующих налоговых условий и благоприятного предпринимательского климата позволит остановить отток капитала за рубеж.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ: пп.1 п.3 ст. 284 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Налоговый кодекс РФ: пп.2 п.3 ст. 284 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Налоговый кодекс РФ: ст. 105.14 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Федеральный закон Российской Федерации от 27.11.2010 г. N 311- ФЗ (в ред. от 28.06.2013 г.) «О таможенном регулировании в РФ» // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Федеральный закон Российской Федерации от 04.11.2014 г. № 325-ФЗ «О ратификации Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам» // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2014 г. № 382-ФЗ «О внесении изменений в ч.1 и ч.2 НК РФ» // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Постановление Правительства РФ от 24.02.2010 N 84 (ред. от 26.04.2014) «О заключении межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения и о предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы и имущество» // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Приказ Минфина России от 13.11.2007 г. № 108н (в ред. от 02.10.2014 г.) «Об утверждении Перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)» // Приказы Минфина России.
9. Приложение 1 к Указанию Банка России от 07.08.2003 г. № 1317-У (в ред. от 18.02.2014 г.) «О порядке установления уполномоченными банками корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (офшорных зонах)» // Центральный банк Российской Федерации.
10. Применяемые соглашения об избежании двойного налогообложения // Федеральная Налоговая служба
11. *Айзятулова И., Фаляхов Р.* Россия потеряла сто триллионов рублей // Газета.ru. URL: http://www.gazeta.ru/growth/2014/09/04_a_6203541.shtml (дата обращения: 01.03.15).
12. *Булин Д.* Деофшоризация России: власти замахнулись на святое // BBC. URL: http://www.bbc.co.uk/russian/business/2014/11/141125_russia_offshores_law (дата обращения: 01.03.15).
13. *Жуковский В*. Мифы иностранных инвестиций // Завтра. URL: http://zavtra.ru/content/view/mifyi-inostrannyih-investitsij (дата обращения: 01.03.15).

Investment in Statue of Liberty construction as one of the examples of early crowdfunding

Levin F.[1], Kazakova A.[2] (Russian Federation)

Инвестирование в строительство Статуи Свободы как пример раннего краудфандинга

Левин Ф. М.[1], Казакова А. В.[2] (Российская Федерация)

[1]Левин Федор Михайлович / Levin Fedor – магистрант, международный финансовый факультет, кафедра КПМГ;
[2]Казакова (Ахметчина) Александра Валерьевна / Kazakova (Akhmetchina) Aleksandra – кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана по магистратуре, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

***Аннотация**: краудфандинг как один из самых ранних способов инвестирования на примере сбора денег при строительстве Статуи Свободы во Франции и США.*
***Abstract**: crowdfunding as the earliest ways of investment in the case of the Statue of Liberty construction in France and the US.*

***Ключевые слова:** краудфандинг, инвестиции, краудсорсинг, микрофинансирование, история краудфандинга.*
***Keywords**: investment, crowdfunding, crowdsourcing, microfinance, history of crowdfunding.*

Краудфандинг, как способ привлечения финансирования, был известен еще в 3000 году до н. э. Естественно, ни банков, ни любых иных институций в то время не было, поэтому те, кто нуждался в инвестировании в свой проект, обращались к представителям богатых семей. Считалось, что чем ближе обращающийся был к семье, тем выгоднее для него была сделка: меньший процент возврата, хорошие условия кредитования и, конечно же, лучшие возможности в продвижении проекта.

История знает множество примеров краудфандинга. В 1728 г. Бенджамин Франклин основал Филадельфийский дискуссионный кружок ремесленников и торговцев «Клуб кожаных фартуков» («Джунто»), превратившийся в 1743 г. в Американское философское общество. Именно благодаря этому обществу и их деятельности в сборе денег была открыта первая публичная библиотека в Америке.

Ярким примером из истории краудфандинга считается сбор денег на стройку «символа свободы и демократии» Статуи Свободы в 1876 г. По взаимной договоренности французы должны были построить саму статую, тогда как американцам было предложено оплатить постройку пьедестала и непосредственно осуществить перевозку статуи из Франции в США. Нехватка денег привела к тому, что во Франции устраивались специальные мероприятия, направленные на сбор денег: благотворительные пожертвования, праздники, лотереи, позволившие собрать около 2,25 миллионов франков. В США организаторы подошли более творчески – они проводили театральные представления, художественные выставки, аукционы и боксерские бои. Главный архитектор статуи Фредерик Август Бартольди предложил интересную, пусть символическую, но выгодную сделку тому, кто инвестирует деньги в строительство статуи. Это то, что мы сейчас называем «в краудфандинге» - «perk» или вознаграждением за финансирование. Бартольди создал миниатюрную копию Статуи Свободы и обещал выгравировать имя самого щедрого инвестора на статуе.

Джозеф Пулитцер сделал огромный вклад в постройку пьедестала, развернув рекламную кампанию по поддержке стройки в своей газете «The World» – читателям предлагалось внести столько денег, сколько они могут, взамен на то, что их имена будут упоминаться в газете как имена спонсоров. Пулитцер в «The World»

раскритиковал средний класс американского общества наряду с представителями богатой прослойки, тем самым мотивировав граждан совершать вклады в строительство пьедестала для статуи. Такой способ «мотивации» людей, призывающий к пожертвованию, часто используется в сопроводительных текстах в проектах социальной значимости на таких краудфандинговых платформах, как Indiegogo.

Известная поэтесса Э. Лазарус в 1883 г. написала поэму «Новый Колосс», которая стала символической для всех американцев. Поэма была специально придумана для литературного аукциона, организованного для сбора денег на строительство пьедестала. Архитектор Р. Моррис Хант спроектировал гранитный пьедестал в 1884 г., что и стало его главным вкладом в строительство. Полностью финансирование было закончено в августе 1885 г., а строительство пьедестала в апреле 1886 г. Статуя Свободы стала истинно народным символом, ведь на ее строительство вкладывали деньги простые американцы, иногда инвестируя лишь несколько центов.

Литература

1. *Dresner S*. Guide to Raising capital on the Internet. 2014. Clifford C. 3 Rules for Successful Crowdfunding. May 23, 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.entrepreneur.com/article/223608 (Дата обращения: 15.02.2015).
2. *Tomczak A., Brem A.* A conceptualized investment model of crowdfunding. Venture Capital. June 2014, 1-25 pp.

Determinants of success of crowdfunding projects
Levin F.[1], Kazakova A.[2] (Russian Federation)
Определяющие факторы успеха краудфандинговых проектов
Левин Ф. М.[1], Казакова А. В.[2] (Российская Федерация)

[1]Левин Федор Михайлович / Levin Fedor – магистрант,
международный финансовый факультет, кафедра КПМГ;
[2]Казакова (Ахметчина) Александра Валерьевна / Kazakova (Akhmetchina) Aleksandra – кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана по магистратуре,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация*: краудфандинг как альтернативный способ инвестирования в проект, рекомендации к проведению полноценной кампании по привлечению финансирования посредством краудфандинговых платформ.*
Abstract*: crowdfunding as an alternative way of investment, hints for carrying the campaign to attract funds on crowdfunding platforms.*

Ключевые слова*: kickstarter, краудфандинг, инвестиции, краудсорсинг, микрофинансирование.*
Keywords*: kickstarter, investment, crowdfunding, crowdsourcing, microfinance.*

Традиционное инвестирование, каковым мы его знаем, утратило свою привлекательность с появлением краудфандинга; теперь, чтобы привлечь финансы для реализации проекта, вам потребуется интернет, отличная и инновационная идея, продуманный бизнес-план, а также инициативность и нацеленность на результат. Говоря простыми словами, краудфандинг (с английского дословно «народное финансирование») – это способ привлечения финансирования за счет обычных пользователей интернета, заинтересованных в вашем проекте.

Инвесторами «backers» в краудфандинге обычно вместо банков или компаний венчурного капитала выступают люди, зарегистрированные на сайте платформы. Одним из достоинств выбора такого рода инвестирования является прозрачность и отсутствие третьих сторон – теперь ваш бизнес-план и проект виден всем пользователям.

Сегодня существует более шестисот краудфандинговых платформ по всему миру. Одним из самых популярных проектов в области коллективных инвестиций является Kickstarter. Начиная с апреля 2009 г. более трех миллионов человек поддержали тридцать пять тысяч проектов, проинвестировав в них более пятисот миллионов долларов. Однако чтобы добиться успеха в краудфандинге, прежде всего, необходимо правильно подать себя и свой проект. В этой статье говорится о том, на какие этапы краудфандинговой кампании стоит обратить внимание, к каким советам стартаперов нужно прислушаться, чтобы добиться реализации вашего проекта. Итак, какие факторы определяют успех краудфандинговых проектов?

Первое, на что стоит обратить внимание начинающему предпринимателю, решившему обратиться к краудфандингу как к одному из способов инвестирования – это непосредственно выбор самой платформы. Помните, чем популярнее веб-сайт, тем выше риск остаться незамеченным. Каждая платформа различается не только предлагаемыми услугами, но также и специализацией, к примеру, вышеуказанный Kickstarter нацелен на коммерцию, и каждый успешный проект должен профинансироваться на сто процентов (в отличие от российского крауд-ресурса Planeta, где можно забрать и пятьдесят процентов собранных денег); существуют крауд-ресурсы, занимающиеся благотворительностью, а также платформы, специализирующиеся на отдельных нишах, таких как музыка, некоммерческое кино, дизайн и т. д. Прежде чем начать кампанию, необходимо ознакомиться с уже существующими похожими проектами, проанализировать рынок, изучить успешные инициативы; таким образом, вы не будете повторять ошибок предыдущих стартаперов и сэкономите время при подготовке собственной кампании.

Немаловажную роль при запуске и продвижении кампании играет поддержка круга ваших знакомых из социальных сетей. Джон Ридл, профессор Университета Миннесоты, указывает на тот факт, что количество друзей в социальных сетях влияет на качество проекта, «шанс для успеха у стартапера с десятью друзьями на Facebook равняется десяти процентам, тогда как у основателя проекта с тысячью друзьями этот шанс составляет сорок процентов» [1]. Во время кампании важно оставаться всегда на связи, быть готовым реагировать на ответную реакцию, так называемый фидбек (от англ. feedback), от потенциальных инвесторов. Брайан Мис, основатель краудфандинговой платформы RocketHub, говорит, что «успех любой краудфандинговой кампании зависит от готовности твоих друзей поучаствовать в ней» [2]. Таким образом, чтобы воплотить свою идею в бизнесе, нужно заручиться поддержкой единомышленников и группы людей, готовых отстаивать ваши интересы на просторах «диджитал пространства».

Третьим фактором успеха вашей кампании является грамотный выбор той суммы, которую вы надеетесь собрать за определенное количество времени. Чем больше сумма, тем сложнее ее будет собрать; помните, что в случае успеха кампании есть вероятность того, что вы получите в полтора, два раза больше денег, чем предполагали. Исследователи краудфандинга советуют вести кампанию не более тридцати дней и обязательно сопроводить ее видеороликом, рассказывающим о целях проекта.

Если следовать базовым принципам краудфандинга, успешно коммуницировать со своей аудиторией и пошагово строить кампанию, основываясь на вышеперечисленных рекомендациях, то шанс привлечь капитал для инвестирования денег в вашу идею повысится.

Литература

1. *Riedl J.* Crowdfunding Technology Innovation. Computer, vol. 46, no. 3, pp. 100-103, March 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.computer.org/csdl/mags/co/2013/03/mco2013030100-abs.html (Дата обращения: 20.04.2015).
2. *Clifford C.* 3 Rules for Successful Crowdfunding. May 23, 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.entrepreneur.com/article/223608 (Дата обращения: 15.02.2015).
3. *Ward C., Ramachadran V.* Crowdfunding the next hit: Microfunding online experience goods. University of Massachusetts Working Paper, pp. 1-5, 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://people.cs.umass.edu/~wallach/workshops/nips2010css/papers/ward.pdf (Дата обращения: 17.02.2015).

The competitiveness of the Russian metallurgical industry in the context of country's membership in the WTO

Melnik K. (Russian Federation)

Конкурентоспособность российской металлургической промышленности в условиях членства страны в ВТО

Мельник К. И. (Российская Федерация)

Мельник Константин Игоревич / Melnik Konstantin – магистрант,
кафедра мировой экономики и международного бизнеса,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Abstract: *although metallurgical industry is believed to become one of the main beneficiaries of Russia's accession to the World Trade Organization, there are still a number of problematic factors, influencing further development of the sector. The paper describes the prospects of national metallurgical corporations and analyses the probable consequences of Russia's membership in the WTO for the given industry.*

Аннотация: *несмотря на то, что металлургическая промышленность должна стать одним из главных бенефициаров присоединения России к Всемирной Торговой Организации, остается целый ряд негативных факторов, влияющих на тенденции дальнейшего развития сектора. Данная статья описывает потенциал национальных металлургических предприятий и анализирует возможные последствия членства России в ВТО для данной отрасли российской промышленности.*

Keywords: *metallurgical industry, Russia and the WTO, trade restrictions against Russia, lawsuits within the WTO framework.*

Ключевые слова: *металлургическая промышленность, Россия и ВТО, торговые ограничения против России, судебные иски в рамках ВТО.*

Metallurgy industry is one the basic drivers of the Russian economy. The sector accounts for nearly 5 % of the country's GDP, while its share in the total industrial output and total exports equals 18 % and 14 % respectively. The importance of the industry for the national economy of the RF is also affirmed by the fact that metallurgy is one the greatest consumers in the domestic market, since it accounts for around a quarter of the total consumed electricity in the country as well as all railway shipments [1]. Therefore,

consideration of the possible implications of Russia's accession to the WTO for its national metallurgy sector, will be also useful for predetermining possible future trends in the development of the Russian economy.

One of the basic factors, which have been historically limiting the export capacity of the Russian metallurgy companies, is the usage of various trade restrictions by different countries with a purpose of decreasing the volume of imported metals production from Russia. What is more, the national metals producers also suffered heavily from the Russian customs tariff policy that obliged exporters to pay substantial export duties as a percentage from the exported goods value. All together these restrictions diminished the competitiveness of the Russian metallurgy corporations' production, since the tariff barriers increased the overheads and consequently – the final price of the metal products.

After becoming a member of the WTO, our country has undertaken several commitments, devoted to lowering export barriers to its national producers. As a result, the export duties for the Russian metallurgy production have witnessed significant decrease. Export duties for waste and scrap of cast iron, for instance, fell from 15 % to 5 %, while tariffs for alloys based on copper and zinc collapsed from 50 % to 10 % [2]. The average level of new export duties after the reformation is now 0-10 %, which corresponds to the common world practice and allows Russian metallurgy producers to increase exports volumes.

On the other hand, lowering exports duties may be also harmful for the national metals producers. As it has already been mentioned, export tariffs for waste and scrap of various metals will be significantly reduced, which raises great concerns for Russian metallurgy corporations. According to them such a measure will substantially boost their outflow abroad, which will negatively affect Russian metals processing factories. The possibility of metals waste exports will also lead to their price increase in the national market [3].

Apart from lowering its export tariffs, the Russian government has also undertaken obligations to reduce import duties. As a result, import tariffs for such basic products as flat-rolled iron and gas pipeline pipes decreased from 15 % to 5 %, for instance. The new import tariffs for nickel, lead and zinc as well as their derivatives are now just 3 %, while for most aluminum products the import duties were lowered to 10 % [4].

Obviously reduction in the import duties is one of the greatest concerns for national metallurgy producers in the framework of Russia's membership in the World Trade Organization, since they expect strengthening competition in the Russian market as a result of the rising imports. Most experts however point out that reduction in the import duties will not immediately lead to skyrocketing imports of metals production, since foreign producers will need some time in order to find potential clients in the Russian market as well as to negotiate with them all the specific contract terms. Together with that, it is crucial to take into account the logistics difficulties that will inevitably arise for foreign companies, since they do not possess any infrastructure facilities and do not have access to the railroads unlike most of the Russian corporations.

Surprisingly, massive reduction of import duties will also imply certain positive effects for Russian metallurgy corporations. Mainly that is due to their high reliance on imported metallurgical equipment. According to statistics, Russian mechanical engineering companies produce just 4 % of the world total metallurgical equipment output, while around 83 % is produced by China and European Union countries. The share of Russian enterprises in the supply of metallurgical equipment for national metals producers varies significantly depending on the type of the equipment. While domestic mechanical engineering companies supply around 39 % of blast furnaces, their share in the supply of continuous casting of billets as well as rolling equipment is less than 10 %, while the rest is provided by foreign companies [5]. Looking at such figures, it is not hard to predict that in the feasible future there is going to be no quick import substitution of foreign metallurgical equipment. Therefore, reduction in import duties will potentially lead to the price reduction of the imported equipment, which implies cost reduction prospects for national metals producers.

As it has already been mentioned, before becoming a WTO member, Russia lacked the opportunity to challenge trade restrictions, imposed by other countries against its national producers. Along with this, according to the Russian Ministry of Economic Development, around 37 % of all discriminatory measures against the RF were targeted at its metals producers [6].

As a result of Russia's accession to the WTO the total number of restrictive measures against its national metallurgy producers decreased from 30 in 2010 to 20 in summer 2014, which emphasizes some visible progress in this area. Among these restrictions nearly 75 % corresponds to anti-dumping measures, which is a legitimate way of protecting the national market within the framework of the WTO [7]. However it is crucial to point out that in most cases the initiation of anti-dumping investigations against Russian metallurgy companies turns out to be absolutely groundless, since their price advantage, which significantly increases the competitiveness of Russian metals production abroad, mainly comes from the lower energy consumption costs in Russia in comparison with the majority of western countries.

After the accession to the WTO, Russia has initiated only 2 lawsuits against the methodology, used by the European Union to evaluate the potential of price-dumping usage by Russian companies. According to this methodology, the overheads of any company are calculated on the basis of average energy prices in EU. Given the fact that energy prices in Russia are significantly lower, Russian metallurgical companies receive a substantial cost advantage, which turns into lower prices of their products that EU authorities consequently consider as dumping. However the given lawsuit may be abolished by the Russian authorities in case of finding the compromise with the EU partners [8].

According to Maxim Medvedkov, which is the head of trade negotiations department of Russian ministry of economic development, Russia has little experience in protecting its own trade interests within the WTO framework. What is more, our country has rarely acted as a third party in trade disputes between other countries, which also predetermines the lack of qualified personnel in the country. As for the other factors that limit the abilities of Russia to initiate successful lawsuits, he points out the high cost of bringing the action in WTO court, since a typical lawsuit may cost several millions of dollars. That is why, before initiating a lawsuit, it is crucial to thoroughly evaluate the chances to win and what is more important – to make sure that the victory in court will finally cover for all the related expenses and benefit the industry [9].

Taking into account all these factors, it is essential to realize that Russia's participation in the WTO will not automatically mean uncontested respect of its trade interest by other countries, but it would rather imply a lot of work to be done by the Russian authorities in close connection with the metallurgy industry representatives in order to monitor the perspectives of challenging imposed sanctions.

Considering the first implications of Russia' accession to the WTO for its national metallurgy industry, we can observe little progress, achieved by metals producing companies. Total volume of exports has been declining 10% annually, while the volume of imported metallurgy products has been set on the rise [10]. From my point of view, however, these figures do not result from Russia's membership in WTO, but they are rather caused by the negative market trends, which we may observe in most countries, including China, which is has already become the main driver of the global metallurgy industry.

Membership in the WTO gives great prospects for Russian metallurgy companies to expend their operations and find new markets for their products. Nevertheless, it cannot guarantee their ultimate success unless they start deep modernization of the industry in order to eliminate the technological backwardness, which is for now the main limiting factor for exports growth. The geopolitical environment, conjuncture of the global metallurgical market as well as the salvation of the core industry problems in Russia will remain the dominant factors, directly influencing further development of the national metallurgy industry.

References

1. Металлургия: модернизация по высшему разряду // Журнал «Промышленник России» март 2012 г. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://promros.ru/magazine/2012/mar/338.phtml (Дата обращения: 17.04.2015).
2. Аналитический центр ВТО-Информ, 23.08.2012. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://wto-inform.ru/~T4dS0 (Дата обращения: 17.04.2015).
3. *Андреещев Р. Ю.* Влияние присоединения России к ВТО на отечественную промышленность. / Журнал «Пространства России», выпуск № 3, 2013 г. стр. 5.
4. Последствия присоединения России к ВТО. / Strategic Business Solutions report. 2012 г. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rgwto.com (Дата обращения: 19.04.2015).
5. Приложение 1. / 2014 г. «Металлургия» для журнала «ЮНИДО в России» № 13, стр. 21.
6. Доступ российских товаров, услуг и инвестиций на зарубежные рынки. / Доклад МЭР РФ Департамент торговых переговоров. 2010 г. стр. 6.
7. Торговые ограничения против России. / Специальный проект Центра международной торговли «Россия в ВТО» 2014 г. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://wto.wtcmoscow.ru (Дата обращения: 20.04.2015).
8. Россия подала первый иск к ЕС в рамках ВТО. / Журнал Forbes 23.12.2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.forbes.ru/news/249085-rossiya-podala-pervyi-isk-k-es-v-ramkakh-vto (Дата обращения: 21.04.2015).
9. ВТО и год прошел. / Российская газета. 22.08.2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rg.ru/2013/08/22/vto-poln.html (Дата обращения: 23.04.2015).
10. Данные Федеральной Таможенной Службы РФ, 2014 г. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (Дата обращения: 23.04.2015).

Main principles and problems of Russian foreign trade policy at the present time

Shakhmurzova I. (Russian Federation)

Основные принципы и проблемы внешнеторговой политики России в настоящее время

Шахмурзова И. Х. (Российская Федерация)

Шахмурзова Инесса Хасанбиевна / Shakhmurzova Inessa – старший специалист отдела аудиторских услуг ООО «Эрнст энд Янг»,
студент,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Abstract: *the main purpose of this article is to analyze current position of Russian Federation on international arena and to show major problems faced by Russia. This article describes the relationship between Russia and the major trade associations and strategically important partners (WTO, Customs Union, Eurasian Economic Union).Further in the article touched upon the inflow of foreign investment, which is important in today's trading world. Finally, relations between Russia and the group BRICS is mentioned as a major part of Russian Trade Policy.*

Аннотация: *главной целью статьи является анализ текущего положения Российской Федерации на международной арене и основные проблемы, с которыми*

столкнулась Россия. В данной статье описываются отношения между Россией и основными торговыми ассоциациями и стратегически важными партнерами (ВТО, Таможенный союз, Евразийский экономический Союз). Далее в статье затрагиваются вопросы притока иностранных инвестиций, что немаловажно в современном торговом мире. Наконец, отношения между Россией и странами группы БРИКС упоминаются как важнейшая составная часть российской торговой политики.

***Keywords**: Russian Trade Policy, World Trade Organization, BRICS, investments flow, international trade.*
***Ключевые слова:** торговая политика России, Всемирная торговая организация, БРИКС, инвестиции, международная торговля.*

Introduction

Due to the **Concept of the Foreign Policy of the Russian Federation,** foreign policy should be focused primarily on pursuing the following basic goals like:

- ensuring the security of the country, protecting and strengthening its sovereignty and territorial integrity, and securing its high standing in the international community as one of the influential and competitive poles of the modern world;
- creating favorable external conditions for a steady and dynamic growth of the Russian economy and its technological modernization with a view to putting it on the innovation-based development tracks, as well as for improving the quality of life, strengthening the rule of law and democratic institutions, and ensuring human rights and freedoms;
- promoting good-neighborly relations with adjoining states and helping to overcome existing and prevent potential tensions and conflicts in regions adjacent to the Russian Federation;
- developing mutually beneficial and equal bilateral and multilateral partnership relations with foreign states, interstate associations, international organizations and forums on the basis of respect for independence and sovereignty, pragmatism, transparency, multi-vector approach, predictability and non-confrontational protection of national interests; promoting broad international cooperation based on the principle of non-discrimination and facilitating the formation of flexible non-bloc network alliances with Russia's active involvement;
- strengthening Russia's positions in the global trade and economic system, providing diplomatic support to national economic operators abroad, preventing discrimination against Russian goods, services or investments; making use of the potential of international and regional economic and financial institutions to that end, etc [1].

The essence of Russia's foreign policy is predetermined by the long-term objectives of the revival of Russia as a democratic free state and securing favorable conditions for the formation of today's dynamic economy, guarantee decent living Russians and the financial and economic independence of the country, as well as full and natural inclusion of Russia into the international community as a great political power with the long history, unique geopolitical position, sufficient military power, with significant technological, intellectual and ethical potential. The most important foreign policy challenges that require coordinated and sustained efforts of all state institutions of the country are the cessation of hostilities and resolution of conflicts around Russia in order to prevent their spreading into country's territory and guaranteeing of strict adherence of human rights especially regarding ethnic Russians and Russian-speaking population in the neighboring countries [2].

With the purpose to facilitate implementation of economic transactions, many countries integrate into economic unions.

Creating economic alliances and cooperation in different parts of the world and their analysis has prompted me to write this thesis.

So, the correct determination of cooperation qualify on the economic and political role in the world.

Russia is striving to expand its economic and political presence in the dynamic regions and lend additional impetus momentum to the economic development. In this direction, Russia enters into alliances with countries such as Kazakhstan, Belarus, Mexico and Asian countries. At the moment, Russia also has options for entry into the economic community, such as Trans-Pacific Partnership and possible view to Trans-Atlantic Partnership.

Generally

Russia is already a major trading partner of the West, especially the EU, exporting mostly energy sources (gas and oil), metal, minerals and timber, while importing a wider range of manufactured products. In the longer term, Russian manufacturing is likely to start recovering and hence Russia will need to have improved access to Western markets in order to expand its exports. This paper reviews recent trends in the direction and structure of Russian trade and summarizes the reforms that have so far been applied to external trade policies and practices. It then develops three scenarios for the development of the Russian economy: (a) a centralized model; (b) muddling through; and (c) accelerated reforms, sketching the likely trading implications of all three. The paper argues that scenario (b) is the most likely, and suggests that the EU (and, to some extent the UK) could most usefully assist Russia in two ways. First, to provide technical assistance to strengthen the institutional infrastructure of foreign trade (i.e. to help reduce transactions costs and risk); and second to adopt a far more relaxed and open approach regarding access to EU markets for Russian manufactures.

Russia and WTO

Russia became a full member of the WTO 22 August 2012 Russia's commitment is reflected in the following documents: Report of the Working Group on the accession of the Russian Federation to the World Trade Organization; Protocol on the Accession of the Russian Federation to the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization; The list of tariff concessions; A list of specific commitments on uslugam.2

Accession to the WTO has not led to fundamental changes in the regulation of foreign investment in the Russian Federation. Russian laws and bilateral international agreements on the protection of foreign investment, and the prisoners taken before accession, contained almost all the major provisions of the WTO in respect of foreign investors national treatment and all common guarantees. However, in preparation for accession in the business community and the community of experts widely discussed the possible consequences of this step for the export and import of FDI. To date, since joining two years have passed. It is possible to draw some preliminary conclusions and try to assess how justified expressed in the course of discussions, fears and expectations [4].

According to the ranking compiled by Ernst & Young, in 2013, Russia ranked third on the investment attractiveness after the US and China. The basis of the rating on the data on FDI inflows, as well as surveys of over 800 representatives of companies from different industries (56 % of respondents from Western Europe, 13 % - from Central and Eastern Europe, 15 % - from North America, 6 % - from Southeast Asia). The number of new projects created with the participation of foreign investors has fallen by 11 % - up to 114, and the number of new jobs created mainly in the automotive industry, and chemical, increased by 2 % (to 13.6 thousand.). Compared with the 2008-2009. increased FDI in business services and decreased - in industrial projects. Even in the early 2014 polls were fixed to increase the attractiveness of Russian PII.5.

Russia's participation in the WTO improves the possibility of exporting products manufactured at factories located here. As a member of the WTO, Russia most-favored,

according to which each member country is obliged to provide another Member State is not less favorable to trade than that it accords to another country. This means that Russia will automatically apply any improvement (for example, a reduction in import duties and taxes), granted by one State to another State member of the WTO.

In addition, participation in the WTO strengthens the position of Russian exporters, including companies with foreign participation in the event of trade disputes. Russian exports competitive in the world market is facing significant opposition from foreign trading partners. Restrictions abroad are subject to the most significant Russian export goods, except energy. It uses almost all known methods to limit unwanted imports - anti-dumping duties, quotas, licensing, technical standards, etc. Being outside the WTO, Russia was deprived of the tools necessary to combat illegal, from the point of view of international standards, the limits of its exports. Now, after Russia became a full member of the WTO, Russian exporters received such opportunities and can use the dispute resolution mechanism, acting within the organization [5].

The export of cars was increased. According to customs statistics, in January-September 2013 the share of exports in the production of passenger cars compared to the same period in 2012 increased from 5.8 % to 6.9 %. On trucks - from 9 % to 12.4 %. During the first 9 months of 2013 the export of trucks was 17.8 thousand. Pc. and increased by 13.3 %, passenger cars - 94.8 thousand. pc. (an increase of 14.2 %). During the same period, import volumes of trucks decreased by 30.9 %, passenger cars - 19.1 %.

Russia and Eurasian Economic Union (EEU)

During the meeting of the Supreme Eurasian Economic Council May 29, 2014 in Astana, the presidents of Russia, Belarus and Kazakhstan signed the Treaty on the Eurasian Economic Union (EEU) (hereinafter - the Agreement). The Treaty shall enter into force on 1 January 2015 after ratification by the parliaments of the «troika».

EEU is created as an international organization of regional economic integration, have international legal personality. Within the framework of the Union will ensure freedom of movement of goods, services, capital and labor, a coordinated, coherent and unified policy in key sectors of the economy.

Formation of the EEU means a transition to the next after the Customs Union and the Common Economic Space (hereinafter CU and CES) stage of integration. The basis of the EEU Treaty was based on the results of the codification of the legal framework of the Customs Union and the Common Economic Space, aimed at optimizing the existing rules, the elimination of reference rules, with the exception of contradictions, filling gaps, bringing the provisions of the legal framework of the Customs Union and the Common Economic Space in accordance with the rules and regulations of the WTO. Along with the implementation of the regulatory framework of existing norms EEU CU and CES provided their improvement by reducing and eliminating exemptions and barriers within the above «four freedoms» [6].

Russia and BRICS

Russia in recent years continues to further strengthen BRICS as an element of a multipolar system of international relations. Significantly advanced the development of the document «The long-term vision and strategic objectives of the BRICS». Russia's initiative was launched preparation of the draft Strategy multilateral economic cooperation among the associations. Started the process of creating a virtual secretariat (website) BRIKS.Na summit in Durban (March) partners to integrate fixed common ground on the most pressing issues of world politics - the Syrian crisis, Iran's nuclear program, the international information security, non-proliferation of weapons of mass destruction.

«On the margins» of the summit in 2013 held the first event of the BRICS in the format of «outreach» - with the leaders of 16 African states, 8 sub regional organizations, the African Union (AU) and the New Partnership for Africa's Development (NEPAD). In this

regard, President of RF V. V. Putin concrete proposals on the development of political and economic cooperation between the BRICS, the African Union, NEPAD, BRICS, Brixen sub regional organizations in Africa [7].

Participation in the work of the «Group of Eight» is seen as an important tool for the development of partnerships with major world powers and the promotion of Russian interests in the field of international and regional security, non-proliferation, counter-terrorism and drug trafficking and transnational organized crime, international information security and etc. Russia leads the line to find ways of political and diplomatic settlement of international problems through multilateral approaches, together with its partners worked on initiatives socio-economic and humanities (international development assistance, food security, the fight against dangerous diseases, reducing child and maternal mortality)[8].

Conclusion

After the analysis of Russia's cooperation with communities of foreign countries, we can conclude that at this stage Russia faced with the difficult task of overcoming political and economic barriers to the favorable coexistence with European and Asian countries and the United States. We must hope that the legislation, political action and good economic policies will help to establish relationships with foreign countries.

References

1. Ministry of Foreign Affairs web-site. http://www.mid.ru/brp_4.nsf/0/7.
2. Economic Internationalization of Russia: Roots, Trends, and Scenarios, Anatoly Zhuplev, Professor of International Business at the Loyola Marymount University, California. International Political Science Review 2013.
3. Centre for Economic Reform and Transformation, Paul Hare, Heriot-Watt University, 2014.
4. Russia’s accession to the WTO: possible impact on competitiveness of domestic companies, Sergey F. Sutyrin Olga Y. Trofimenko, St. Petersburg State University.
5. Technical Regulation Reform. Trade Policy and WTO Accession for Development in Russia and CIS. Rybtsov A. (2010).
6. Economic Internationalization of Russia: Roots, Trends, and Scenarios, Anatoly Zhuplev, Professor of International Business at the Loyola Marymount University, California. International Political Science Review 2008.
7. Concept of the Participation of the Russian Federation in BRICS’, Central European University Press 2010. Russian Foreign Policy in Transition: Concepts and Realities.
8. Building Better Global Economic BRICs. Jim O’Neill, Goldman Sachs, Global Economics Paper 66, 2010.

Economic sanctions against Russia. Consequences
Kabanova E. (Russian Federation)
Экономические санкции против России. Последствия
Кабанова Е. А. (Российская Федерация)

Кабанова Екатерина Александровна / Kabanova Ekaterina – студент,
Международный финансовый факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: *анализ влияния санкций на экономику России.*
Abstract: *analysis of sanctions' impact on the Russian economy.*

Ключевые слова: *экономические санкции, импорт, ЕС, США, Россия, международная торговля.*
Keywords: *economic sanctions, imports, oil, the EU, the US, Russia, foreign trade.*

Currently there are multilateral economic sanctions against Russia in connection with geopolitical tensions between Russia and Ukraine. The first sanctions were imposed by the US, EU and other countries in March and April 2014 in respect of certain persons, groups and companies. They include a ban on entry to these countries for persons under sanctions, freezing their assets, as well as a ban on business transactions with these individuals and companies... [c. 1]

Currently there are multilateral economic sanctions against Russia in connection with geopolitical tensions between Russia and Ukraine. The first sanctions were imposed by the US, EU and other countries in March and April 2014 in respect of certain persons, groups and companies. They include a ban on entry to these countries for persons under sanctions, freezing their assets, as well as a ban on business transactions with these individuals and companies.

Other sanctions were imposed in relation to the defense, energy and financial sectors in Russia in July 2014. In the financial sector, access to financial markets of the EU and the US was severely restricted for the six largest Russian state-owned banks and enterprises in the energy and defense industries. Since September 2014, these organizations cannot apply for loans and issue debentures for a period longer than 30 days. In the defense sector, the US and the EU have reduced access to finance Russia's largest companies for more than 30 days and imposed a ban on exports of dual-use technologies in respect of 14 companies related to the defense industry. Sanctions that restrict cooperation with Russia in the field of defense were introduced by the United Kingdom, Israel, Sweden and Switzerland. In the energy sector the US and the EU have limited access to financing activities of Russia's largest oil and gas companies. In addition, they have introduced a ban on the export of goods and services (excluding financial services) or technologies in support of deep-water drilling, exploration or extraction of resources on the Arctic shelf, or shale resources. Following the EU Norway, Canada and Australia have imposed sanctions against Russia.

In response to these sanctions Russia imposed a ban on imports of food products from a number of Western countries for a period of one year on August 7, 2014. This prohibition includes import of meat, fish, seafood, fruits and vegetables, milk, dairy products and a wide range of semi-finished products from the US, EU, Australia, Canada and Norway. Later this list was extended over some other countries.

Sanctions and responses had a serious impact on the economy through **three channels**.

Firstly, they have caused increased volatility in the foreign exchange market and a significant depreciation of the national currency. Large-scale capital outflows led to a deterioration of the capital account and financial instruments and the reduction of net international reserves. In the second half of 2014 confidence in the ruble began to decline

in anticipation of devaluation of the ruble, and the decline in oil prices eventually led to the fact that in 2014 the ruble depreciated by almost half against the dollar.

However the weakening of the ruble has not led to an increase in non-oil exports. Despite some momentum due to displace in the manufacturing industries, ruble's potential is likely to be small taking into consideration its limited reserve capacity and structural limitations. In the short term, positive effect of import substitution may be used to promote protectionism. Even before the current geopolitical tensions, government showed interest in supporting individual enterprises and sectors that may benefit in the case of import substitution. An example is the introduction of a ban on the import of pork products in early 2014. There is a risk that the government will continue to use protectionist measures. This may delay the implementation of structural reforms, by which the Russian economy could improve their competitiveness in the global market.

Devaluation of the ruble led to an acceleration of inflation. A ban on food imports in August 2014 led to an increase in food prices. By February 2015, food inflation reached 23.3%, increasing the already high inflationary pressure due to the depreciation of the ruble. In response to the high inflationary pressures, Bank of Russia has significantly tightened monetary policy in the second half of 2014. Despite the fact that this policy is consistent with the strategic objectives of the Bank of Russia on inflation targeting and financial stability, it has led to an increase in the cost of domestic borrowing and restricted access to credit resources for domestic investors and consumers.

The **second channel** includes restrictions on Russia's access to international financial markets, which began to appear since the emergence of geopolitical tensions. Even before the enactment of sanctions against the financial sector markets began to lay the increased risks in Russia the cost of credit, resulting in spreads on Russian credit-default swaps reached maximum values. The volume of new foreign borrowing declined in the first half of 2014 and almost faded in the second half after the imposition of sanctions. Tighter credit conditions in the domestic and foreign markets had a negative impact on investment and consumption decisions that led to the postponement of plans and cuts. It seems that the sanctions against the financial sector had the most negative impact on domestic demand amid falling oil prices in the last quarter of 2014. After the imposition of sanctions, very few foreign financial institutions provided financing Russia, and most of the Western financial markets remain closed for Russian banks and companies. External financing conditions have tightened even for those companies and banks, which do not apply sanctions. Thus, in the first and second halves of 2014 volume of the bond issue of Russian companies to the corresponding period of the previous year fell sharply. In this case, the cost of borrowing for Russian companies remained high, but began to decline in recent months.

Finally a low level of business and consumer confidence in the domestic market due to uncertain prospects of the future growth caused a further decline in consumer and investment activity. Another reason for the low level of trust in the background of geopolitical tensions and sanctions is the uncertainty about economic policy. Domestic demand was weak: the volume of investment in fixed assets declined in 2014 by 2.5%, while the contribution of consumption to economic growth was less than half the figure for 2013.

In addition, level of investment activity abroad has also decreased, reflecting the decline in business confidence.

Thirdly, sanctions have affected the turnover. Impact of sanctions is reflected in the figures on foreign trade for the third quarter 2014 compared to the third quarter of 2013: a sharp decline in imports due to the depreciation of the ruble and the adoption of Russian response to the ban on the importation of food from Western countries. In the third quarter of 2014, imports of food and beverages from the EU to Russia decreased. For example, the volume of imports of dairy products from the United States, Japan and Australia fell significantly. Despite the fact that the ruble was devalued in the fourth quarter, it would

be wrong to attribute this reduction in the influence of import sanctions. Even in the absence of sanctions in the Russian economy, there was no growth due to the low growth potential. Oil revenues in 2015 will be no more than two-thirds of its former level according to forecasts, so as a result Russian imports can be reduced even more.

Some countries will benefit because of economic sanctions against Russia and Russian response to them, and traditional trading partners may lose their markets. In general, the impact of the ban on the import of food likely to be negative on Eastern European EU member states, but weak, as in total their imports to Russia are not significant.

Latin America and Belarus were able to expand production and increase exports to Russia to compensate for the lack of prohibited goods.

It is still too early to quantify the impact of economic sanctions on all sectors of the Russian economy, which are subject to sanctions. However, the effects of the sanctions imposed against Russia, are likely to be most pronounced in the field of investment, particularly in the oil and gas sector. Thus, restrictions on the export of high-tech oil drilling equipment can lead to postponement of the implementation of some new investment drilling projects. However, the pace of implementation of such investments may be declined due to the weak global demand and low world oil prices. Restrictions on new medium- and long-term borrowings will reduce the external financing of new investments.

The impact of sanctions on Russia's economy is likely to persist. International sanctions will continue to have an impact on the Russian economy, especially given the low oil prices. Russia's economic growth slowed down due to structural constraints and uncertainty caused by geopolitical tensions and sanctions. The economic consequences of sanctions will be developed under conditions of reduced demand for oil, falling oil prices and reduced export earnings. We assume that the above trends will continue during 2015, when the impact of previous and new rounds of sanctions will be most noticeable, and it will push the economy into recession.

References

1. World Bank, «Russia economic report: the dawn of a new economic era?» [Electronic resource]. Access mode: http://documents.worldbank.org/curated/en/2015/04/24348746/ dawn-new-economic-era (date of treatment 15.04.2015).