

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Тамбовский государственный технический университет»
Кафедра «Экономика»

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ,
ФИНАНСОВ,
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И
АУДИТА В РЕГИОНЕ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

Выпуск 4

Том 1



Тамбов
Издательство ФГБОУ ВО «ТГТУ»
2017

УДК 33
ББК У.я43
А43

Ответственный секретарь:
канд. экон. наук, доцент
Н. В. Москаленко

А43 Актуальные проблемы развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе : сборник научных статей / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Н. И. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016. – Вып. 4, Т. 1. – 304 с. – 100 экз.
ISBN 978-5-8265-1712-3 (вып. 4, т. 1)

Включены научные статьи преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов ФГБОУ ВО «ТГТУ», посвященные проблемам развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе.

Предназначен для преподавателей, научных работников, аспирантов, магистрантов и студентов, занимающихся научно-исследовательской работой в сфере экономики.

УДК 33
ББК У.я43

Материалы, вошедшие в сборник, сохраняют авторскую редакцию.

ISBN 978-5-8265-1712-3 (вып. 4/1)
ISBN 978-5-8265-1217-3 (общ.)

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный технический университет» (ФГБОУ ВО «ТГТУ»), 2017

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абдукаримова Л. Г., Корочкова А. О.</i> Основные средства: проблемы и методы использования	6
<i>Абдукаримова Л. Г., Леонова Е. В.</i> Учет затрат на рабочую силу	9
<i>Абдукаримова Л. Г., Ломакина А. В.</i> Сущность и понятие основных средств	11
<i>Абдукаримова Л. Г., Тулупова И. Ю.</i> Сущность, проблемы и перспективы анализа финансово-хозяйственной деятельности	13
<i>Альйтби Файсал Гази</i> Искажения в финансовой отчетности и их выявление	16
<i>Аль Хашами А. С.</i> Необходимость внутреннего контроля	23
<i>Аль Хашами А. С.</i> Организация информационных систем учета и контроля	25
<i>Аннагулыев Г. П.</i> Методика анализа материально-производственных запасов	27
<i>Аннагулыев Г. П.</i> Роль материально-производственных запасов в хозяйственной деятельности организации	30
<i>Ануфриева Ю. А.</i> Ипотечное кредитование как инструмент решения жилищных проблем в Российской Федерации	32
<i>Базнамина Е. П.</i> Понятия основных средств и их оценка	38
<i>Беляева Ю. С.</i> Проблемы и перспективы применения МСФО в России	41
<i>Беляева И. Е.</i> Современные проблемы бухгалтерского учета, связанные с переходом на МСФО	45
<i>Бирюков И. Н.</i> Ограничение прав индивидуальных инвесторов на вложения в ценные бумаги: минимизация рисков или шаг назад в развитии финансовых рынков?	48
<i>Вдовина Е. С., Гарбави Мохаммед Анвер Хиллави</i> Методы оценки капитализации компании	52
<i>Вдовина Е. С., Колоскова М. И.</i> Сущность бюджетного процесса и его оптимизация	56
<i>Вдовина Е. С., Ларина И. В.</i> Сущность и понятие кредитного портфеля коммерческого банка	60
<i>Вдовина Е. С., Мухи Сармед Т.</i> Анализ эффективности использования финансовых ресурсов на примере ООО «Подшипник-маш-Тамбов»	64
<i>Вдовина Е. С., Обозная А. В.</i> Налоговые методы государственного регулирования экономики	68

<i>Вдовина Е. С., Хасан Роа Флайх Хасан</i> Анализ уровня налоговой нагрузки по отдельным видам налогов в Российской Федерации	76
<i>Вихляева Я. А.</i> Особенности составления отчетности по МСФО	86
<i>Гарбави Мохаммед Анвер Хиллави</i> Финансовые методы повышения капитализации компаний	89
<i>Давыдова К. А.</i> Подготовка товаров к продаже	95
<i>Денисов А. А.</i> Понятие финансовой системы, ее структура и органы управления	98
<i>Денисов А. А.</i> Состав и структура финансовой системы Российской Федерации	101
<i>Ежакова А. В.</i> Краткий анализ показателей ипотечного рынка России	106
<i>Ежакова А. В., Лакомкин Н. А.</i> Особенности эмиссии некоторых ценных бумаг в Российской Федерации	111
<i>Жукова И. О.</i> Инспектирование финансовых результатов деятельности продаж	116
<i>Жукова И. О.</i> Современная информационная подсистема учета финансовых результатов и распределения прибыли	120
<i>Землянухина К. Ю.</i> Проблемы ипотечного кредитования в России (на примере Тамбовской области)	126
<i>Землянухина К. Ю.</i> Современный рынок ипотечного кредитования в России и перспективы его развития	129
<i>Зенова А. И.</i> Управление финансами хозяйствующих субъектов	133
<i>Ивахненко Е. А.</i> Оценка финансового состояния предприятия . . .	138
<i>Кириллова Ю. А.</i> Банковский продукт: понятие и классификация	142
<i>Ковалева О. А., Казьмина О. О.</i> Прибыльность и рентабельность как основные критерии оценки эффективности деятельности предприятия	148
<i>Ковалева О. А., Мещерякова К. А.</i> Обзор направлений и способов повышения доходности предприятия	151
<i>Колоскова М. И.</i> Анализ доходов и расходов бюджета Тамбовской области	157
<i>Кондратьева Д. И.</i> Финансовые ресурсы коммерческих банков	160
<i>Коньшина Е. Н.</i> Анализ структуры депозитов в коммерческих банках России	163
<i>Корж Д. В.</i> Источники формирования доходов и их использование	171
<i>Косарева Е. С.</i> Особенности и отличия казначейской и банковской систем кассового исполнения бюджетов	178
<i>Кудрявцева Ю. В.</i> Клиент – это основа банковского сервиса . . .	180

<i>Кудрявцева Ю. В.</i> Коммерческие банки: новые услуги и инновационные технологии	188
<i>Куликов А. Н.</i> Влияние экономического кризиса в России на уровень доходов населения	196
<i>Куликов А. Н.</i> Иностраные инвестиции и финансово-кредитная политика государства в условиях экономического кризиса	211
<i>Куликов А. Н.</i> Новая «большая» приватизация госкомпаний: кто лучше частник или государство?	223
<i>Куликов А. Н.</i> Хеджирование, как форма защиты от валютных рисков	232
<i>Куликов Н. И., Ковешникова А. Д.</i> Платить или не платить?! Вот в чем вопрос	242
<i>Куликов Н. И., Ковешникова А. Д.</i> Подходы к анализу финансового состояния предприятия	248
<i>Куликов Н. И., Коломлин Д. Г., Марчук Е. А.</i> Особенности организации и деятельности государственного перестраховщика в России	257
<i>Куликов Н. И., Мамонова К. В.</i> Анализ динамики ипотечного кредитования коммерческого банка ВТБ24	265
<i>Куликов Н. И., Мамонова К. В.</i> Анализ развития ипотечного кредитования банка ВТБ24 в условиях финансового кризиса	270
<i>Куликов Н. И., Рябова Н. С.</i> Анализ динамики формирования активов АО Банк «ТКПБ»	277
<i>Куликов Н. И., Рябова Н. С.</i> Анализ привлеченных средств коммерческого банка	282
<i>Куликов Н. И., Шамоян Р. М.</i> Система мероприятий, направленных на развитие ипотечного кредитования	288
<i>Куликов Н. И., Шарикова Н. В.</i> Экономическая сущность и нормативное регулирование депозитных операций коммерческих банков	295

**Абдукаримова Л. Г. – кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика»,
Корочкова А. О. – магистрант кафедры «Экономика»**

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА: ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Одним из центральных мест на современном этапе развития экономики занимает проблема повышения эффективности использования основных средств и мощностей организации. Каждая организация обязана постоянно оценивать и анализировать движение своих основных средств. К этому относится состав и структура основных средств; само состояние и эффективность использования. Эффективное использование основных средств способствует уменьшению потребностей во вводе новых производственных мощностей, именно при увеличении объема производства, а, следовательно, к повышению прибыли.

При проведении анализа состава, структуры и состояния основных средств необходимо четко и конкретно понимать в какой роли будут представлены основные средства в производственном процессе. Существует множество методов анализа эффективности использования основных средств, следует отметить методы экономического анализа, которых способствует увеличению эффективности использования основных средств организации, а также сконцентрированные на уменьшение издержек производства и росте производительности труда. Этот подход основан на том, что эффективная оценка и управление основными средствами близко связано и с другой центральной задачей современного периода развития общества – повышением качества выпускаемой продукции, поскольку в условиях рыночной конкуренции быстрее реализуется и пользуется спросом высококачественная продукция.

Информация, которую организация получает после проведения анализа основных средств, позволяет выявить пути и резервы повышения эффективности использования основных средств, а также обнаружить негативные отклонения, которые в дальнейшем смогут повлечь серьезные последствия после успешной работы организации. Только благодаря проведению анализа основных средств дает ответ на вопрос, какой лучший способ управления основными средствами на данный период деятельности организации [1].

Основные средства организации характеризуют его материальную базу и определяют технический уровень производства. Сам же процесс производства состоит из двух компонентов: средств производства, которые в свою очередь делятся на средства труда и предметы труда, рабочая сила. В современной экономике средства труда принято именовать основными средствами или основными фондами организации.

Под основными средствами понимается часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров или для управления организацией.

Сами основные средства организации служат в течение нескольких лет и подлежат замене лишь по мере их износа. Износ основных средств учитывается по установленным нормам амортизации, сумма которой включает в себя начальную стоимость продукции [3].

Основные средства делятся на две части: активную и пассивную часть. К активной части относятся – машины и оборудования, инструменты, транспортные средства. К пассивной части – сооружения, здания, инвентарь и принадлежность, прочие основные средства. Как показывает практика к активной части на производстве относится 60, а к пассивной части – 40%.

Важнейшими факторами, влияющих на структуру основных производственных средств являются:

- характер выпускаемой продукции;
- объем выпуска продукции;
- уровень автоматизации и механизации;
- уровень специализации и кооперирования;
- климатические и географические условия расположения организации;
- тип производства;
- уровень технической оснащенности;
- организация капитального строительства.

Первый фактор влияет на величину и стоимость зданий, доле транспортных средств. От организации капитального строительства зависит реконструкция тех же зданий.

Можно сказать, что основные средства находятся в так называемом постоянном кругообороте. И это так, ведь экономическая сущность основных средств представляет себя в перенесении своей стоимости на выпускаемый продукт постепенно или по частям, именно по мере износа. Начисленный износ копится в амортизационном фонде, который впоследствии послужит для новых капитальных вложений.

В денежной и натуральной формах ведутся планирование и учет основных средств. При оценке основных средств в натуральной форме определяется их техническое состояние производственная мощность организации, степень использования оборудования. Стоимостная оценка необходима для установления их общего объема, величины стоимости переносимой на стоимость готовой продукции.

В условиях современного рынка большое развитие получила система денежных показателей.

Денежная оценка основных средств требуется для планирования расширенного воспроизводства, определение размера амортизационных отчислений и определения степени износа. В управлении основных средств существует их переоценка. Целью переоценки основных средств является привести балансовую их стоимость в соответствии с настоящими сложившимися на них ценами [2].

На данном этапе рыночной экономики организации для определения полной восстановительной и остаточной стоимости основных средств используется метод прямой переоценки или индексный метод.

Переоценкой именуется процедура уточнения восстановительной стоимости объекта, назначение которой заключается в приведении стоимости к настоящему уровню рыночных цен. Процесс переоценивания состоит в пересчете первоначальной стоимости и исчисленной за период применения амортизационной суммы. Результат переоценивания зависит от того, больше или меньше рассчитанная сумма первоначальной цены.

При прямом пересчете находится рыночная стоимость объекта на основании документально удостоверенных данных.

Теперь субъект может разрабатывать индексы переоценки самостоятельно, руководствуясь информацией об инфляционном уровне в регионе присутствия, или заказать платную разработку в Госкомстате. Как правило, метод индексации более трудновыполним, потому чаще переоценка объекта основных средств производится путем пересчета.

Выполнение переоценки по основным средствам положительно влияет на размер чистых активов. Однако данный эффект краткосрочен. В долгосрочной перспективе показатели чистых активов улучшаются только за счет улучшения финансовых результатов деятельности организации [4].

Основной целью данной процедуры является установление подлинной цены объектов исходя из рыночных расценок и условий по воспроизводству.

Подводя итоги, следует отметить, что выполнение переоценки по основным средствам положительно влияет на размер чистых активов. Однако данный эффект краткосрочен. В долгосрочной перспективе показатели чистых активов улучшаются только за счет улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

Список используемых источников

1. Богаченко, В. М. Бухгалтерский учет : учебник / В. М. Богаченко, Н. А. Кириллова. – Ростов н/Д : Феникс, 2015. – 510 с.
2. Левашова, С. Бухгалтерский учет: шаг за шагом / С. Левашова. – СПб. : Питер, 2016. – 224 с.

3. Учет основных средств : Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 утв. приказом Министерства финансов РФ от 30.03.2001 г. № 26н (в ред. от 16.05.2016 г.) [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.consultant.ru> (дата обращения 22.08.2016 г.).

4. Порядок проведения переоценки основных средств в 2016 году [Электронный ресурс] / сост. В. Семенович // БухучетОнлайн24. – URL : <http://buhonline24.ru> (дата обращения 22.08.2016 г.).

**Абдукаримова Л. Г. – кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика»,
Леонова Е. В. – магистрант кафедры «Экономика»**

УЧЕТ ЗАТРАТ НА РАБОЧУЮ СИЛУ

Рабочая сила занимает центральное место в производственной деятельности и является одной из составляющих производственных ресурсов. Учет затрат на рабочую силу в системе управленческого учета занимает одно из центральных мест и представлен как часть учета издержек производства. Учет затрат на рабочую силу должен вестись по следующим направлениям:

1) учет затрат на рабочую силу по классификационным группам – основная заработная плата производственных рабочих, занятых на технологических операциях; оплата труда, входящая в состав накладных расходов;

2) учет начислений и удержаний из заработной платы, причитающейся каждому работнику; учет различного вида отчислений, причитающихся отдельным фондам и внебюджетным организациям.

Цель учета затрат на рабочую силу – определение затрат рабочего времени по видам деятельности, величины выработки или степени выполнения сменного задания, достоверное исчисление заработной платы, расчеты с работающими по оплате труда, контроль за использованием фондов оплаты труда.

Затраты на оплату труда не являются однородными и поэтому их классифицируют в целях удовлетворения требований управления. В основу любой классификации должны быть положены принципы, характеризующие однородные явления. В практике предприятий применяется следующая группировка затрат на рабочую силу:

- *по видам* – основная и дополнительная;
- *по элементам* – повременная, сдельная, премии, оплата простоев и др.
- *по составу работников* – списочно-штатный, совместители, работающие по договорам подряда;
- *по категориям работников* – рабочие, служащие, из состава которых выделяют руководителей.

Руководствуясь основными целями управленческого учета, необходимо выделить из фонда оплаты труда заработную плату, включаемую в себестоимость продукции.

В классификации затрат на рабочую силу следует акцентировать внимание на следующих статьях:

1) затраты на оплату труда производственных рабочих, непосредственно занятых в процессе производства продукции. Сюда входят оплата работ по сдельным нормам и расценкам, повременно оплачиваемые работы;

2) выплаты стимулирующего характера – надбавки за качество работы и высокое мастерство, за стаж работы, вознаграждение за выслугу лет, по итогам работы предприятия за год, различного рода премии, связанные с производственной;

3) непроизводительные выплаты – оплата простоев, за неотработанное время в соответствии с законодательством, оплата за брак не по вине рабочего; доплаты за отклонения, от нормальных условий работы, за работу в ночное время, за сверхурочные работы, перемещение на другую работу, не соответствующую (ниже) квалификации рабочего и т.п.;

4) затраты по найму, отбору рабочей силы;

5) затраты по нормированию и планированию численности и труда;

6) затраты, связанные с профориентацией, обучением и переобучением;

7) затраты на оплату труда вспомогательных рабочих, занятых ремонтом оборудования и транспортных средств, подготовкой и обслуживанием рабочих мест, включаемые в состав общепроизводственных расходов;

8) затраты на оплату труда работников, связанных с управлением производственных подразделений, включаемых в состав общепроизводственных расходов;

9) затраты на подготовку руководящих кадров;

10) затраты на оплату труда специалистов и руководителей, занятых управлением предприятием, включаемых в состав общехозяйственных расходов.

Сдельная оплата труда предусматривает прямое включение затрат в себестоимость отдельных заказов и процессов. Однако часть затрат на рабочую силу носит косвенный характер. В этом случае нельзя относить затраты на заработную плату производственных рабочих, оплачиваемых повременно, подсобных производственных рабочих, занятых в производстве на вспомогательных операциях, доплаты бригадирам за организацию работы бригад и другие виды доплат на себестои-

мость отдельных заказов и процессов. Часть таких затрат относят к общепроизводственным и общехозяйственным накладным расходам и распределяют вместе с ними по принятой на предприятии методике. Часть затрат выделяют в отдельную группу и распределяют между конкретными видами продукции, между валовой продукцией и незавершенным производством.

Кроме затрат на заработную плату, работодатель несет еще ряд затрат, связанных с рабочей силой: по обучению, найму, отбору, обеспечению условий труда, возмещению ущерба, причиненного здоровьем работающего, отпускам, взносам в Пенсионный фонд, Государственный фонд социального и обязательного медицинского страхования. Данная группа расходов также обобщается по статьям классификации и распределяется либо вместе с накладными расходами, либо пропорционально базе расчета – фонду оплаты труда.

Список используемых источников

1. Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 240 с.
2. Вахрушина, М. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М. А. Вахрушина. – М. : Вузовский учебник, 2009. – 463 с.
3. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия / Л. В. Прыкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 407 с.
4. Попов, В. М. Анализ финансовых решений в бизнесе / В. М. Попов. – М. : КНОРУС, 2013. – 288 с.

Абдукаримова Л. Г. – кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика»,
Ломакина А. В. – магистрант кафедры «Экономика»

СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Наличие в организации основных средств обусловлено необходимостью переработки сырья и материалов, создания необходимых условий для хранения товарно-материальных ценностей, перевозки грузов и пассажиров, работу административно-управленческого персонала, т.е. осуществления основной и других видов деятельности коммерческой организации.

В процессе развития экономической науки постепенно формируется понятие основных средств. Так, одно из первых научно-обоснованное распределение средств организации на основные и оборотные был осуществлен основателями классической экономики А. Смит и Д. Риккардо. Новое развитие эта классификация получила в трудах К. Маркса.

Развивая теоретическую сущность основных фондов, следует обратить внимание, что термин используется в различных областях экономики, при этом везде есть свои особенности, которые в первую очередь связаны с терминологическими подходами. Так, в общей экономической литературе нет четкого различия между основным капиталом, основными средствами и основными фондами.

Считается, что основные средства, в качестве экономической категории, являются частью средств труда. В процессе производства происходит воздействие на предметы труда, трансформируя их для определенной цели. Отличие средств от предмета труда состоит в многократном процессе производства, сохраняя его естественную физическую форму. Постепенный износ переносится на стоимость произведенного продукта [1].

Таким образом, основной капитал рассматривается как часть общего капитала предприятия, вложенного в основные средства и прочие внеоборотные активы.

Что касается термина «основные фонды», то его использование в условиях свободной рыночной экономики вряд ли целесообразно. Фонды – адаптированное к советской действительности определение капитала, поскольку капитал в марксистском понимании носит ярко выраженную эксплуататорскую сущность [2]. В настоящее время, когда большинство всех активов, сосредоточено в руках частных инвесторов, содержание понятия «фонды» теряет свою актуальность. Но множество показателей, разработанных в советский период развития экономического анализа, таких как фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность и прочие широко используется в современной литературе и практике. В этой связи, допускается отождествление понятий «основной капитал» и «основные фонды».

Представляя основные средства как часть активов организации, необходимо затронуть такой термин, как основные активы. Основные активы – те активы, эксплуатации которых приносит хозяйствующему субъекту наибольшие экономические выгоды [2]. Так, основные активы обеспечивают устойчивость специализации коммерческой организации, ее конкурентоспособность.

Классификация по различным признакам дает достоверную информацию об объектах с целью получения качественного экономического анализа. Также классификация позволяет уточнить их экономическое содержание, провести сравнительную характеристику с точки зрения различных подходов. Выбор классификационных признаков для целей экономического анализа определяется его целью и соответствующими задачами.

Сущность основных фондов в экономике проявляется в переносе своей стоимости на готовый продукт. Данный перенос происходит как постепенно, так и по частям или по мере износа. Накапливаемый износ в амортизационном фонде используется для новых капитальных вложений. В итоге, мы можем констатировать, что основные средства участвуют в постоянной циркуляции.

Список используемых источников

1. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Л. Т. Гиляровская, Д. А. Ендовицкий, Д. В. Дысенко. – М. : Проспект, 2006. – 360 с.
2. Грузинов, В. П. Оценка и переоценка основных средств / В. П. Грузинов. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 207 с.
3. Демина, И. Д. Особенности учета основных средств в коммерческих организациях / И. Д. Демина // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2015. – № 1(173). – С. 2 – 6.
4. Джео, М. М. Особенности учета основных средств в соответствии с российскими и международными стандартами / М. М. Джео // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 13. – С. 91 – 95. – URL : <http://e-koncept.ru/2015/85019.htm>. (дата обращения: 07.11.2016 г.).
5. Захарьин, В. Р. Учет основных средств и амортизация / В. Р. Захарьин // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2011. – № 11. – С. 4 – 15.
6. Черкашнев, Р. Ю. Разработка направлений совершенствования механизма обновления основных средств на предприятии / Р. Ю. Черкашнев // Социально-экономические проблемы и процессы. – 2015. – № 1. – С. 96 – 104.

Абдукаримова Л. Г. – кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика»,

Тулупова И. Ю. – магистрант кафедры «Экономика»

СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время в рыночных условиях необходимо иметь представление о финансовом положении не только собственного предприятия, чтобы своевременно принимать эффективные управленческие решения, но и предприятий-партнеров. Инструментом получения информации о финансовом положении предприятий является анализ их финансово-хозяйственной деятельности. Он позволяет оценить имуществовое положение предприятия, степень его зависимости от заемных источников финансирования, способность предприятия к погашению своих обязательств, наличие капитала для финансирования текущей деятельности, затем по его результатам принимать обоснованные краткосрочные и долгосрочные управленческие решения.

В отечественной и зарубежной практике проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности накоплен достаточно большой опыт. Но по-прежнему ведутся дискуссии об этапах и составе показателей, используемых в ходе выполнения анализа [3, с. 14].

В таблице 1 представлены подходы к пониманию анализа финансово-хозяйственной деятельности различными авторами.

Из таблицы можно сделать вывод, что результатом проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности является получение информации о финансовом положении хозяйствующего субъекта, о его возможностях развития в процессе реализации его финансовой политики и выявление факторов, влияющих на сложившуюся динамику.

1. Подходы к пониманию сущности анализа финансово-хозяйственной деятельности

Автор	Сущность анализа
Л. С. Богданова	Анализ и управление финансовыми ресурсами предприятия как основным и приоритетным видом ресурсов [2, с. 52]
В. В. Ковалев	Процесс систематизации и аналитической обработки сведений финансового характера для предоставления пользователю рекомендаций – основы для принятия управленческих решений [4, с. 46]
Г. Н. Лиференко	Метод познания финансового механизма предприятия, процессов формирования и использования финансовых ресурсов для его оперативной и инвестиционной деятельности [5, с. 11]
Т. С. Новашина	Метод научного исследования, применяемый для обработки информации о финансовой деятельности хозяйствующего субъекта (организации) [6, с. 34]
Г. В. Савицкая	Комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала [7, с. 68]

На практике при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности в российских условиях существуют проблемы [8, с. 143].

Во-первых, зачастую анализ финансово-хозяйственной деятельности сводится к расчетам структурных соотношений показателей, их динамики. В таком случае, глубина исследования финансового состояния ограничивается выявлением тенденций улучшения или ухудшения.

Во-вторых, во многих случаях результаты анализа могут основываться на недостоверных данных, которые могут быть искажены как по объективным, так и по субъективным причинам. Поэтому для оценки степени достоверности исходной информации требуется предварительное проведение независимой аудиторской проверки для обнаружения преднамеренных и непреднамеренных искажений.

В-третьих, сравнительный анализ финансово-хозяйственной деятельности российских предприятий затруднителен из-за отсутствия доступных среднеотраслевых показателей, которые позволяли бы более точно оценивать сильные и слабые стороны предприятий и перспективы их развития в отраслях. Очевидно, что существующие нормативные значения показателей не дают возможности в достаточной мере учитывать особенности функционирования всех предприятий.

Наконец, в связи с инфляционными процессами возникают сложности в проведении горизонтального анализа, в связи с чем при оценке тенденций динамики показателей финансово-хозяйственной деятельности необходимо рассчитывать сопоставимые цены на основе применения официальных показателей-дефляторов.

С развитием рыночной экономики перед анализом финансово-хозяйственной деятельности ставятся новые задачи, определяются новые направления. В первую очередь дальнейшее развитие анализа сводится к решению существующих проблем, возникающих при его проведении [1, с. 58]. Многообещающие перспективы открываются с появлением новых информационных технологий. В последние годы активно развиваются интеллектуальные системы, позволяющие автоматизировать процессы сбора, обработки и использования знаний высококвалифицированных специалистов. Эти экспертные системы являются одним из самых приоритетных направлений в развитии анализа финансово-хозяйственной деятельности.

В последнее время ЭВМ также успешно используются для моделирования работающих режиме реального времени непрерывных динамических объектов. С этой целью разрабатываются специальные алгоритмы, которые позволяют программировать задачи моделирования наиболее рациональным путем.

В условиях рынка система показателей, характеризующих деятельность предприятий, постоянно изменяется. Новые показатели требуют новых методик их исследования, более высокого профессионального уровня специалистов.

Таким образом, в существующей системе анализа финансово-хозяйственной деятельности имеются некоторые проблемы и затруднения, связанные, прежде всего, с недостаточной, либо недостоверной информационной базой. Они требуют дальнейшего развития и совершенствования теории и практики анализа. Перспективы развития анализа состоят главным образом в расширении аналитической базы, а также во внедрении современных технологий.

Список используемых источников

1. Аскеров, П. Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации : учебное пособие / П. Ф. Аскеров. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 176 с.
2. Богданова, Л. С. Финансово-экономический анализ в авиастроении : учебное пособие / Л. С. Богданова, Е. Ф. Ляшко. – Ульяновск : УлГТУ, 2006. – 188 с.
3. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А. А. Канке, И. П. Кошевая. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 288 с.
4. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2014. – 420 с.
5. Лиференко Г. Н. Финансовый анализ предприятия : учебное пособие / Г. Н. Лиференко. – М. : Экзамен, 2014. – 160 с.
6. Финансовый анализ : учебное пособие / под ред. Т. С. Новатиной. – М. : МФПА, 2005. – 192 с.
7. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Г. В. Савицкая. – 8-е изд., перераб. и доп. – М. : Новое знание, 2012. – 704 с.
8. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебное пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М., 2006. – 624 с.

Альйтби Файсал Гази – магистрант кафедры «Экономика»

ИСКАЖЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ИХ ВЫЯВЛЕНИЕ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» Е. А. Кириченко*

Искажения в финансовой отчетности могут возникать либо вследствие недобросовестных действий, либо вследствие ошибки.

Недобросовестные действия – умышленные действия одного или нескольких лиц из числа руководства, лиц, отвечающих за корпора-

тивное управление, сотрудников или третьих лиц, совершенные при помощи обмана для получения неправомερных или незаконных преимуществ.

Недобросовестные действия включают побуждение к совершению недобросовестных действий или давление, осознаваемую возможность их совершения и попытку их оправдания. Например:

– если перед руководством предприятия собственник поставил нереальную задачу по росту выручки, и от выполнения этого плана зависит вознаграждение по итогам года – руководство может «подправить» отчетность;

– если работник попал в ДТП и ему срочно требуется крупная сумма денег на ремонт автомобиля – у него может возникнуть соблазн присвоить активы предприятия.

Если человек знает слабые места системы контроля на предприятии или пользуется особым доверием, то у него появляется осознаваемая возможность совершения недобросовестных действий. Например, на предприятии был строгий контроль выезжающего автотранспорта, но машину директора на проходной не проверяли. Работник склада вступил в сговор с водителем, загружал в багажник машины дорогую продукцию, а водитель передавал похищенное имущество сообщнику за пределами предприятия.

Лица, совершившие недобросовестные действия, могут находить им оправдание. Некоторые лица обладают такими качествами, характером или набором этических ценностей, которые позволяют им сознательно и умышленно совершать нечестные поступки. Однако даже честные в обычных обстоятельствах люди могут совершать недобросовестные действия в ситуации, когда они подвергаются достаточному давлению.

Недобросовестное составление отчетности включает умышленные искажения, в том числе пропуски сумм или раскрытия информации в бухгалтерской отчетности для введения в заблуждение пользователей этой отчетности. Например, руководство предприятия может манипулировать финансовыми результатами для введения в заблуждение пользователей отчетности, завышая или занижая показатели выручки и расходов.

Сначала допускают небольшие корректировки, которые со временем превращаются в значительные искажения отчетности.

Часто руководство заинтересовано в снижении прибыли для минимизации налога на прибыль или, напротив, в раздувании прибыли для обеспечения возможности получения банковского финансирования.

У руководства предприятия могут быть мотивы как к завышению, так и к занижению выручки. Обычно завышение выручки достигают посредством ее преждевременного признания, а занижение выручки – путем ее признания в более поздний период.

Риски недобросовестных действий при признании выручки в одних организациях могут быть выше, чем в других.

Например, если организация значительную часть продукции или товаров продает за наличный расчет, высок риск занижения выручки для уменьшения налоговой базы.

Недобросовестное составление отчетности может быть результатом таких действий, как:

- манипуляция, фальсификация (включая подделку) или внесение изменений в данные бухгалтерского учета или подтверждающие документы, на основе которых готовится бухгалтерская отчетность. Например, работники часть заработной платы получают в конвертах, в расчетной ведомости начисление заработной платы и страховых взносов отражается не полностью, соответственно искажаются показатели баланса и Отчета о финансовых результатах;

- искажение в бухгалтерской отчетности или умышленное изъятие из финансовой отчетности событий, операций и прочей значимой информации. Например, в 2015 г. предприятие по результатам инвентаризации выяснило, что часть оборудования находится в неисправном состоянии, ремонту не подлежит и должно быть списано. Но в результате списания не полностью амортизированного оборудования предприятие получит убыток в сумме 2000 тыс. р., что отрицательно скажется на итоговом показателе чистой прибыли. Руководство может принять решение не отражать в отчетности эту информацию, чтобы «не портить» показатели;

- умышленное неправильное применение принципов учета, относящихся к суммам, классификации, способу представления или раскрытия информации. Допустим, условием получения займа является поддержание коэффициента абсолютной ликвидности на уровне не ниже 1,0.

На конец отчетного года на счете «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» числится кредиторская задолженность за полученные от поставщика материалы 1000 тыс. р., и дебиторская задолженность по авансу, уплаченному другому поставщику – 500 тыс. р. Сумма денежных средств предприятия – 60 тыс. р.

Если при составлении баланса соблюдаются установленные правила, кредиторскую и дебиторскую задолженности покажут отдельно, соответственно в пассиве 1000 тыс. р., а в активе баланса – 500 тыс. р.

Коэффициент абсолютной ликвидности составит 0,6. Если же кредиторскую и дебиторскую задолженности покажут свернуто, то коэффициент абсолютной ликвидности увеличится до 1,2.

Недобросовестные действия могут совершаться руководством намеренно при помощи обхода средств контроля с применением следующих методов:

- осуществление фиктивных бухгалтерских записей, особенно в самом конце отчетного периода, для подгонки показателей результатов деятельности или для достижения иных целей;
- необоснованное изменение допущений и суждений, которые применяются при расчете оценочных значений отдельных балансовых показателей;
- пропуск, более раннее или более позднее признание в финансовой отчетности событий и операций, имевших место в отчетном периоде;
- сокрытие или нераскрытие фактов, которые могут оказать влияние на суммы, отраженные в финансовой отчетности;
- применение сложных схем сделок, которые выстраиваются с целью представить в ложном свете информацию о финансовом положении или финансовых результатах организации;
- внесение изменений в бухгалтерские записи и документы, относящиеся к значительным и необычным операциям.

Недобросовестные действия часто включают сложные и тщательно выстроенные схемы, направленные на их сокрытие, такие как подделка документов, умышленное не отражение операций или намеренное представление ложной информации аудитору. Такие попытки сокрытия труднее выявить, если они сопровождаются сговором. Аудитор будет считать, что аудиторские доказательства являются убедительными, в то время как на самом деле они подделаны. Способность аудитора обнаруживать недобросовестные действия зависит от таких факторов, как умелость злоумышленника, частота и объем манипуляций, степень имевшего место сговора, относительный размер отдельных сумм, подвергшихся манипуляциям, а также уровень занимаемых должностей лиц, вовлеченных в недобросовестные действия.

Факторы риска недобросовестных действий – события или условия, приводящие к возникновению побуждения или давления, направленных на совершение недобросовестных действий, или к возможности их совершения.

Аудитор должен разработать и выполнить дополнительные аудиторские процедуры, характер, сроки и объем которых зависят от оце-

ненных рисков существенного искажения вследствие недобросовестных действий на уровне предпосылок отчетности:

– если аудитор выявил риск существенных искажений связанный с объемом запасов предприятия, ему следует изучить данные предприятия, чтобы выявить места расположения или объекты, которым следует уделить пристальное внимание. Такой анализ может привести к решению о проведении физической инвентаризации запасов в определенных местах расположения без предварительного уведомления или одновременной инвентаризации запасов во всех местах расположения;

– аудитор узнает, что руководство завышает показатели продаж путем заключения договоров купли-продажи с условиями, препятствующими признанию выручки, или путем выставления счетов, не дожидаясь поставки. Тогда аудитор может разработать внешние подтверждения таким образом, чтобы подтвердить не только суммы задолженностей, но и отдельные условия договоров купли-продажи, включая дату, наличие прав возврата и условия поставки.

Например, в конце отчетного года руководство строительной компании заключило с банком договор купли-продажи квартиры в жилом доме за 5 млн. р. с правом обратного выкупа через год за 5,2 млн. р.

В результате этой сделки сумма выручки в отчете о финансовых результатах увеличилась. Однако по существу эта операция означает получение заемных средств под залог квартиры и выручку компании не увеличивает.

Похожие сделки могут проводиться со связанными сторонами, когда одна и та же партия товара многократно передается от одной стороны к другой стороне. В этом случае аудитору полезно посетить подразделение предприятия, выполняющее отгрузку и понаблюдать за действиями персонала. Хорошо побеседовать с сотрудниками отдела маркетинга или отдела продаж. В личной доверительной беседе люди часто сообщают информацию, которая утаивается на официальном уровне.

При наблюдении за проведением инвентаризации запасов аудитору следует убедиться, что товарно-материальные ценности не перемещаются с одного склада на другой, чтобы скрыть недостачу. Желательно проводить контрольный пересчет запасов с высокой ценностью и высокой ликвидностью. В некоторых случаях следует прибегнуть к помощи эксперта. Например, сливочное масло может быть жирностью 72,5 или 82,5% – соответственно будет различаться его стоимость. Эксперт проведет химический анализ и точно определит процент жирности.

Результаты изучения факторов риска помогают аудитору выбрать конкретные бухгалтерские записи для проверки. Например, если на предприятии имеются запасы дорогостоящего сырья, которое подвержено риску присвоения со стороны работников, следует проверить записи по списанию таких запасов, провести наблюдение за операциями передачи такого сырья в производство. Предположим, на кондитерском комбинате в процессе производства используют миндальные орехи. Работник склада может вступить в сговор с работником цеха, и вместо дорогих орехов отпускать арахис, который намного дешевле. На складе будет создан излишек дорогих орехов, которые можно будет присвоить.

Аудитор не должен оставлять без внимания подозрительные бухгалтерские записи. Это записи, обладающие следующими характеристиками:

- они выполнены по несвязанным, необычным или редко используемым счетам. Например, бухгалтерская проводка Дебет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» Кредит 51 «Расчетный счет» не предусмотрена инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета. Это может быть попытка замаскировать перечисление денежных средств предприятия на личный счет руководителя;
- они выполнены лицами, обычно не занимающимися ведением бухгалтерских записей. Как правило, на предприятии за каждым сотрудником бухгалтерии закреплен определенный участок бухгалтерского учета. Бухгалтерские записи заносятся в регистры учета, в которых сотрудники их составившие, ставят свою подпись, т.е. признают свою ответственность за эти записи. Если регистры ведут в электронном виде, то каждый сотрудник для входа в систему использует свой пароль, таким образом можно отследить, кто внес ту или иную запись;
- записи проведены в конце года, либо представляют собой проводки уже по завершении отчетного года, при этом по ним мало пояснений или описаний либо они отсутствуют. Сами по себе записи по окончании отчетного периода – явление обычное. Например, если предприятие корректирует величину резерва сомнительной дебиторской задолженности. Но все такие записи должны сопровождаться соответствующим обоснованием или расчетом;
- записи выполнены либо перед, либо во время подготовки финансовой отчетности и не отражены в бухгалтерских регистрах;
- записи содержат круглые числа или числа, заканчивающиеся одинаковыми цифрами.

Подозрительные бухгалтерские записи или корректировки могут относиться к счетам, которые:

- содержат сложные или необычные по характеру операции;
- содержат значительные оценочные значения и корректировки на конец периода;
- были подвержены искажениям в прошлом;
- не выверялись своевременно или содержат невыверенные разницы. Например, остаток по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» должен быть подтвержден путем взаимной сверки расчетов между контрагентами. Обычно в процессе проведения инвентаризации перед подготовкой годовой бухгалтерской отчетности контрагенты обмениваются Актами сверки задолженности. Если в ходе такой сверки обнаруживаются расхождения в данных учета, необходимо установить их причину и урегулировать;
- содержат внутрифирменные операции;
- связаны с выявленным риском существенного искажения вследствие недобросовестных действий.

Аудитор обязан провести анализ оценочных значений на предмет предвзятости. Поскольку величина оценочного значения определяется на основе субъективного суждения, очень трудно доказать, что она существенно занижена или завышена. Умышленное искажение оценочных обязательств может происходить путем, например, недооценки или переоценки всех оценочных обязательств или резервов. Например, руководство предприятия знает, что рыночная цена запасов существенно снизилась по сравнению с исторической стоимостью. Правила учета в такой ситуации предписывают создавать резерв, но это скажется на величине прибыли. Поэтому руководство принимает решение резерв не создавать.

Отдельные суждения руководства могут выглядеть обоснованными, но в целом они могут указывать на возможную предвзятость и потенциальные недобросовестные действия.

Список используемых источников

1. Международный стандарт аудита 240 «Обязанности аудитора в отношении недобросовестных действий при проведении аудита финансовой отчетности».
2. Федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 5/2010) «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита».

Аль Хашами А. С. – магистрант кафедры «Экономика»

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» Н. В. Москаленко*

Необходимость организации внутреннего контроля, продиктованная законодательством и требованиями управления.

Поэтому вопросы идентификации и учета рисков являются весьма актуальными.

В современном бизнесе необходимость автоматизация различных процессов стала уже привычным явлением. Уже становится сложно представить себе складской или бухгалтерский учет без применения специализированного программного обеспечения.

Разнопрофильность используемой для принятия управленческих решений информации внутреннего контроля, часто интегрированной с информацией учета и отчетности, плановыми данными, интерпретированными на стратегическую перспективу, свидетельствует о разных областях осуществляемого внутреннего контроля, основные из которых показаны в модели:

- контроль принятия и реализации управленческих решений, в том числе стратегических;
- контроль деятельности (бизнес-процессов);
- контроль качества;
- контроль систем учета, внешней и внутренней отчетности;
- контроль налогообложения.

Задача контроля в области управления рисками заключается в идентификации и оценки всех возможных рисков, сопутствующих деятельности козоводческой организации и сопутствующих управлению этой деятельностью. Идентифицировать риски достаточно сложно, поскольку рынок продукции козоводства нельзя назвать развитым в целом в России, за исключением отдельных ее регионов. Это, в свою очередь, не дает возможности информировать всех участников рынка о рыночной (справедливой) стоимости продукции, осуществлять выбор наиболее выгодных в экономическом плане вариантов сделок на рынках молочной продукции.

Для идентификации рисков, которая строится в большей степени на основании профессионального суждения специалиста в области внутреннего контроля, необходимо понимание как минимум двух вещей:

- 1) ситуации, в которой реализуется внутренний контроль;

2) принципы внутреннего контроля, на основе которых формируется суждение компетентного специалиста.

Взаимодействие системы внутреннего контроля с другими службами осуществляется во внутренней среде, в которой функционирует организация, но это взаимодействие подвержено влиянию внешней среды, без знания которой невозможно проводить идентификацию рисков.

Процесс управления рисками заключается не только в идентификации отдельных видов рисков, но и в оценке степени их вероятности наступления в планируемом (прогнозируемом) периоде. Кроме того, при наступлении риска требуется умение оценить последствия от его наступления.

Схема информационного взаимодействия систем в процессе управления рисками отражает направленность информации, формируемой в системах учета, отчетности и внутреннего контроля на принятие эффективных решений по рискам. Причем диапазон этих решений – достаточно широк от постановки целей управления рисками до анализа рисков и определения эффективности методов воздействия на риск, до формирования нового знания о риске.

Все решения логически между собой связаны и включают в себя набор конкретных методов.

Развитие современных форм и моделей организации разных видов учета, формирования отчетности, их контроля обусловлено ролью информационного обеспечения управления хозяйствующими субъектами всех организационно-правовых форм деятельности и отраслевой принадлежности. Экономическая и политическая нестабильность, влияющая в настоящее время на развитие любого предпринимательства в каждой стране, предъявляет новые требования к их управлению и достоверности информации, на основе которой принимаются управленческие решения.

Список используемых источников

1. Глушенкова, Е. А. Автоматизация в бухгалтерском управленческом учете / Е. А. Глушенкова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2010. – № 11-2. – С. 219 – 224.

2. Даутов, А. Л. Внедрение и развитие систем контроля и управления доступом на предприятии / А. Л. Даутов, А. С. Пуряев // Инновационная наука. – 2016. – № 5-1(17). – С. 54 – 56.

3. Лисина, И. С. Организация внутреннего контроля системы бухгалтерского учета в кредитных кооперативах в целях формирования надежной информационной базы / И. С. Лисина // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 3. – С. 274 – 279.

4. Ревин, Е. А. Концепция учетно-контрольного обеспечения управления экономической безопасностью организации / Е. А. Ревин // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 2(32). – С. 202 – 205.

5. Михаленок, Н. О. Значение учетно-информационной системы в финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации / Н. О. Михаленок, О. В. Шнайдер // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2015. – № 3(12). – С. 62 – 66.

Аль Хашиами А. С. – магистрант кафедры «Экономика»

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» Н. В. Москаленко*

Аннотация. Статья посвящена вопросам совершенствования организации информационных систем учета и контроля. Автором рассмотрены проблемы организации информационных систем учета и контроля, определены основные принципы и методы.

Abstract. The article is devoted to improving the organization of information systems of accounting and control. The author considers the problem of the organization of information systems for accounting and control, the basic principles and methods.

Ключевые слова: информационная система, контроль, учет, внутренний контроль, период, предпринимательство, управленческие решения.

Keywords: information system, monitoring, accounting, internal control, period, business, management decisions.

Необходимость организации внутреннего контроля, продиктованная законодательством и требованиями управления, поэтому вопросы идентификации и учета рисков являются весьма актуальными.

В современном бизнесе необходимость автоматизация различных процессов стала уже привычным явлением. Уже становится сложно представить себе складской или бухгалтерский учет без применения специализированного программного обеспечения.

Разнопрофильность используемой для принятия управленческих решений информации внутреннего контроля, часто интегрированной с информацией учета и отчетности, плановыми данными, интерпретированными на стратегическую перспективу, свидетельствует о разных областях осуществляемого внутреннего контроля, основные из которых показаны в модели:

- контроль принятия и реализации управленческих решений, в том числе стратегических;
- контроль деятельности (бизнес-процессов);

- контроль качества;
- контроль систем учета, внешней и внутренней отчетности;
- контроль налогообложения.

Задача контроля в области управления рисками заключается в идентификации и оценки всех возможных рисков, сопутствующих деятельности козоводческой организации и сопутствующих управлению этой деятельностью. Идентифицировать риски достаточно сложно, поскольку рынок продукции козоводства нельзя назвать развитым в целом в России, за исключением отдельных ее регионов. Это, в свою очередь, не дает возможности информировать всех участников рынка о рыночной (справедливой) стоимости продукции, осуществлять выбор наиболее выгодных в экономическом плане вариантов сделок на рынках молочной продукции.

Для идентификации рисков, которая строится в большей степени на основании профессионального суждения специалиста в области внутреннего контроля, необходимо понимание как минимум двух вещей: во-первых, ситуации, в которой реализуется внутренний контроль; во-вторых, принципы внутреннего контроля, на основе которых формируется суждение компетентного специалиста.

Взаимодействие системы внутреннего контроля с другими службами осуществляется во внутренней среде, в которой функционирует организация, но это взаимодействие подвержено влиянию внешней среды, без знания которой невозможно проводить идентификацию рисков.

Процесс управления рисками заключается не только в идентификации отдельных видов рисков, но и в оценке степени их вероятности наступления в планируемом (прогнозируемом) периоде. Кроме того, при наступлении риска требуется умение оценить последствия от его наступления.

Схема информационного взаимодействия систем в процессе управления рисками отражает направленность информации, формируемой в системах учета, отчетности и внутреннего контроля на принятие эффективных решений по рискам. Причем диапазон этих решений – достаточно широк от постановки целей управления рисками до анализа рисков и определения эффективности методов воздействия на риск, до формирования нового знания о риске.

Все решения логически между собой связаны и включают в себя набор конкретных методов.

Развитие современных форм и моделей организации разных видов учета, формирования отчетности, их контроля обусловлено ролью информационного обеспечения управления хозяйствующими субъектами всех организационно-правовых форм деятельности и отраслевой

принадлежности. Экономическая и политическая нестабильность, влияющая в настоящее время на развитие любого предпринимательства в каждой стране, предъявляет новые требования к их управлению и достоверности информации, на основе которой принимаются управленческие решения.

Список используемых источников

1. Глушенкова, Е. А. Автоматизация в бухгалтерском управленческом учете / Е. А. Глушенкова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2010. – № 11-2. – С. 219 – 224.
2. Даутов, А. Л. Внедрение и развитие систем контроля и управления доступом на предприятии / А. Л. Даутов, А. С. Пуряев // Инновационная наука. – 2016. № 5-1 (17). С. 54-56.
3. Лисина, И. С. Организация внутреннего контроля системы бухгалтерского учета в кредитных кооперативах в целях формирования надежной информационной базы / И. С. Лисина // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 3. – С. 274 – 279.
4. Ревин, Е. А. Концепция учетно-контрольного обеспечения управления экономической безопасностью организации / Е. А. Ревин // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 2(32). – С. 202 – 205.
5. Михаленок, Н. О. Значение учетно-информационной системы в финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации / Н. О. Михаленок, О. В. Шнайдер // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2015. – № 3(12). – С. 62 – 66.

Аннагульев Г. П. – магистрант кафедры «Экономика»

МЕТОДИКА АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Производство любого вида продукции неотъемлемо связано с использованием материально-производственных запасов (МПЗ). Материальные ресурсы определенного ассортимента и качества являются основой и необходимым условием выполнения программы выпуска и реализации продукции (работ, услуг), снижения себестоимости. Правильное использование ресурсов, их грамотный расход, применение более дешевых и эффективных МПЗ является важнейшим направлением увеличения выпуска продукции и улучшения финансового состояния предприятия [4].

Но для того, чтобы рационально их использовать, необходимо особое внимание уделить экономическому анализу МПЗ. Анализ МПЗ позволяет значительной степени повысить эффективность деятельности предприятия. Благодаря аналитической информации о состоянии МПЗ, возможно своевременно выявить потребность в них, рассчитать

эффективность их использования, провести анализ оборачиваемости МПЗ и т.д. Помимо этого, экономический анализ определяет сущность хозяйственных ситуаций с МПЗ, выявляет резервы для снижения стоимости МПЗ, и в итоге, обосновывает действия для принятия управленческих решений [2].

По мнению А. И. Гинзбурга основные задачи анализа МПЗ это [1]:

- оценка уровня материально-технического снабжения организации;
- оценка обеспеченности предприятия МПЗ;
- оценка расхода товарно-материальных ценностей;
- оценка эффективности материальных ресурсов;
- оценка влияния производственных факторов на динамику эффективности материальных ресурсов.

По мнению ученых-аналитиков экономический анализ МПЗ состоит из нескольких последовательных этапов:

1. Проводится детальный анализ МПЗ в целом по элементам в динамике, а также анализ оборачиваемости МПЗ.
2. Проводится структуризация МПЗ по конкретным видам запасов.
3. Анализ МПЗ по номенклатурным группам.
4. Формирование результатов анализа.
5. Обработка результатов анализа.

По мнению кандидата экономических наук Т. Б. Бердниковой ключевыми показателями для анализа МПЗ являются материалоемкость и материалотдача. Материалоемкость представляет собой это отношение стоимости материальных ресурсов к объему производственной продукции. А материалотдача – показатель, противоположный материалоемкости, который показывает сколько готового продукта приходится на каждый рубль вложенных в него средств (ресурсов) [2].

Профессор М. В. Мельник считает, что для проведения экономического анализа МПЗ необходимо изучить большой объем информации, относящейся не только к состоянию определенного предприятия, но и касаясь экономической обстановки, в целом, в стране, регионе, отрасли. Ведь запасы представляют собой основной вид активов предприятий, занимающихся производством продукции, торговлей и оказанием услуг [3].

Поэтому от проведения экономического анализа, и от того, насколько грамотно ведется бухгалтерский учет на предприятии, зависят результаты хозяйственной деятельности, которые, в свою очередь оказывают существенное влияние на результаты производственной деятельности предприятия.

Как показывает практика, предприятия несут значительные финансовые потери именно по причине некорректного управления производственными запасами.

Речь идет о том, что если на предприятии нехватка МПЗ это приведет к тому, что привычный ритм технологического процесса будет нарушен, увеличатся сроки выполнения работ по договорам, себестоимость продукта значительно возрастет, соответственно, прибыль уменьшится в разы.

Но переизбыток МПЗ также не сказывается положительным образом на работе предприятия. Поскольку в этом случае, оборотные активы будут заморожены, ведь денежные средства, которые должны быть вложены в производство и приносить доход, находятся на складе в виде неиспользованного сырья, материалов, запасных частей и комплектующих [3].

Поэтому основная цель управления МПЗ, это особенно важно на производстве, в частности, на складах, такое количество запасов, которое оправдывало или минимизировало затраты по их хранению и содержанию, но и было бы достаточным для эффективной работы предприятия.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод, что изучение теории анализа материалов играет важную роль для разработки конкретной методики анализа МПЗ. Не стоит забывать и о том, что выбор определенной методики анализа зависит, в первую очередь, от специфики и рода деятельности производства.

Разработанная методика анализа поможет обеспечить руководство предприятия всей необходимой информацией, а также способствует увеличению эффективности использования МПЗ, которая заключается в том, чтобы поддерживать их в том, количестве, которое смогло бы полностью обеспечить нормальную деятельность предприятия, при этом, не принося и не накапливая в себе, убытки.

Благодаря грамотному и эффективному управлению МПЗ себестоимость готового продукта уменьшается, а это, в свою очередь, приводит к увеличению прибыли и повышению рентабельности предприятия.

Список используемых источников

1. Экономический анализ : учебник / Ю. Г. Ионова, И. В. Косорукова, А. А. Кешокова, Е. В. Панина, А. Ю. Усанов ; под общ. ред. И. В. Косоруковой. – М. : Моск. фин.-пром. акад., 2012. – 426 с.

2. Экономический анализ : учебник / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во Юрайт, 2013. – 256 с.

3. Гинзбург, А. И. Экономический анализ : учебник / А. И. Гинзбург. – СПб. : Питер, 2008. – 528 с.
4. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. – М. : Инфра-М, 2009. – 215 с.
5. Мельник, М. В. Экономический анализ в аудите : учебное пособие / М. В. Мельник. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 544 с.

Аннагульев Г. П. – магистрант кафедры «Экономика»

РОЛЬ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Грамотная организация складского хозяйства одно из главных условий бесперебойной и успешной работы производства. От этого целиком и полностью зависит разумное распределение материально производственных ресурсов, высокая производительность труда, прибыль предприятия, а также качество готового продукта. Чтобы реализовывать свою деятельность предприятию, помимо самого помещения, основного и вспомогательного оборудования, также необходимо иметь большие производственные запасы.

Производственными запасами считаются [4]:

- сырье и основные материалы;
- вспомогательные материалы;
- покупные полуфабрикаты;
- возвратные отходы;
- топливо;
- тара и тарные материалы;
- запасные части.

Производственные запасы, являясь предметами труда, обеспечивают вместе со средствами труда и рабочей силой производственный процесс предприятия, в котором они используются однократно.

Основную часть МПЗ применяют в качестве предметов труда в технологическом процессе. Они целиком расходуются в каждом производственном цикле и полностью оправдывают свою стоимость на стоимость произведенной продукции [6].

От того, насколько хорошо предприятие обеспечено МПЗ и как эффективно они используются, зависят не только объемы выпускаемой продукции, но и ее качество.

МПЗ являются ключевым фактором в обеспечении бесперебойности производства. Эту важную роль играют все составные части совокупного материального запаса, в том числе товарно-материальные ценности, находящиеся у предприятия отраслей обращения.

Для качественной и непрерывной работы производства необходимо, чтобы на складах всегда было достаточное количество материалов и сырья, чтобы в любой момент в полной мере удовлетворить потребностям производства.

В процессе производства материалы используются различно. Одни из них полностью расходуются в производственном процессе (сырье и материалы), другие – изменяют только свою форму (смазочные материалы, краски), третьи – входят в изделия без каких-либо внешних изменений (запасные части), четвертые – способствуют только изготовлению изделий.

В зависимости от роли, которую играют производственные запасы в процессе производства, их подразделяют на следующие виды [4].

1. Сырье и основные материалы – предметы труда, из которых изготавливают продукт и которые образуют материальную (вещественную основу продукта). Сырьем является продукция сельского хозяйства и добывающей промышленности, а материалы это продукция обрабатывающей промышленности.

2. Покупные полуфабрикаты – сырьевые материалы, которые прошли определенные стадии обработки. Они не являются готовым продуктом, а лишь материальной основой в изготовлении продукции.

3. Вспомогательные материалы необходимы для воздействия на сырье и основные материалы, чтобы придать продукту определенные потребительские свойства, а также для ухода за предметами труда и облегчения самого процесса производства [4].

4. Возвратные отходы производства – остатки сырья и материалов, образовавшиеся в процессе их переработки в готовую продукцию, полностью или частично утратившие потребительские свойства исходного сырья и материалов [4].

5. Топливо делят на технологическое (для технологических целей), двигательное (т.е. горючее) и хозяйственное (для отопления).

6. Тара и тарные материалы – предметы, используемые для упаковки, транспортировки, хранения разных материалов и продукции.

7. Запасные части используют для ремонта и замены износившихся деталей машин и оборудования [5].

8. Инвентарь и хозяйственные принадлежности – часть МПЗ организации, применяемая в качестве средств труда в течение года или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Материальные запасы требуют значительных финансовых вложений и поэтому они являются одним из ключевых факторов, влияющих на политику предприятия и воздействующих на уровень логического обслуживания в целом.

В разных производственных сферах в процессе выпуска продукции создание МПЗ имеет свою специфическую роль, чем и выражены различия в подходах к политике капиталовложений в данной области и к определению приоритетности задач, решаемых в ходе технологического процесса. К примеру, в некоторых отраслях народного хозяйства основная задача это контроль сырья, в других же – контроль готовой продукции, а на предприятиях, специализирующихся на выпуске инвестиционных товаров, основные усилия сосредоточены на контроле за еще незавершенным производством [5].

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс РФ. Ч. II от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (с изм., внесенными Федер. законом от 28.11.2011 г. № 337-ФЗ).
2. Налоговый кодекс РФ. Ч. II от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.).
3. О бухгалтерском учете : федер. закон от 22.11.2011 г. № 402-ФЗ.
4. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский учет / Г. И. Алексеева ; под ред. С. П. Богомолец. – М. : Синергия, 2013. – 720 с.
5. Анциферова, И. В. Бухгалтерский финансовый учет / И. В. Анциферова. – М. : Дашков и К, 2013. – 556 с.
6. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров, Л. Г. Макарова. – М. : Вузовский учебник, 2011. – 587 с.

Ануфриева Ю. А.- магистрант кафедры «Экономика»

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ПРОБЛЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Статья подготовлена под руководством д-ра экон. наук,
проф. кафедры «Экономика» И. А. Минакова*

Актуальность ипотечного кредитования заключается в способности решить социальные проблемы многих россиян. Наличие собственного жилья вносит в жизнь людей элемент благополучия и стабильности. И очень важно, чтобы жилье появлялось как можно раньше, а не после десятилетних ожиданий. [1]

Ипотека сейчас растет. Объем рублевой ипотеки, выданной в России в первом квартале 2016 г., вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти на 49% – до 323 млрд. р. Совокупный портфель рублевой ипотеки, по данным Центрального Банка (ЦБ), вырос за первый квартал на 3,3% (выдано ипотеки на 323,4 млрд. р.) и составляет сейчас почти 4 трлн. р. Валютная ипотека почти не выдается. В январе – марте ее объем составил всего 284 млн. р., что в 3 раза

меньше, чем в первом квартале прошлого года [1]. Согласно статистике ипотека сейчас доступна той категории граждан, чей ежемесячный доход составляет 40 – 50 тыс. р. На сегодняшний день это примерно 7% населения страны.

Особенности ипотечного кредитования. Ипотекой признается залог имущества, непосредственно связанный с землей:

- земельный участок: при наличии в стране собственности на землю;
- объекты недвижимости (здания, сооружения, жилые дома);
- долгосрочный характер ипотечного кредита (20 – 30 лет);
- заложенное имущество на период действия ипотеки остается, как правило, у должника;
- заложено может быть только то имущество, которое принадлежит залогодателю на праве собственности или на праве хозяйственного ведения;
- законодательной базой ипотечного кредитования является залоговое право, на основе которого оформляется договор ипотеки и осуществляется распродажа перешедшего к кредитору имущества;
- развитие ипотечного кредитования предполагает наличие рынка недвижимости и развитого института ее оценки;
- ипотечное кредитование осуществляют, как правило, специализированные ипотечные банки [2].

«Сбербанк России» – наиболее крупный банк Российской Федерации и стран СНГ с самой обширной сетью подразделений, предоставляющий полный спектр банковских услуг.

В каждом населенном пункте Тамбовской области, где проживает 300 и более человек ОСБ № 8594 СБ РФ имеет свое представительство. 13 октября 2012 г. состоялось торжественное открытие первого в Тамбове и Черноземье специализированного дополнительного офиса «Центр ипотечного кредитования».

«Рынок недвижимости Тамбова имеет колоссальный потенциал для дальнейшего роста, и мы убеждены, что открытие у нас ипотечно-го центра абсолютно оправданно. Также банк делает большую ставку на работу с агентствами недвижимости – партнерами Банка. Это очень важная составляющая при разработке стратегии развития бизнеса в регионе. Банк разработал и предлагает взаимовыгодные схемы сотрудничества с риэлтерскими компаниями и агентствами недвижимости в регионе».

Открываемые подразделения нового формата являются важным этапом программы масштабной перестройки филиальной сети банка,

осуществляемой в соответствии со Стратегией развития Сбербанка до 2020 г.

В рамках данной программы были разработаны несколько разных форматов подразделений для повышения эффективности обслуживания отдельных сегментов клиентуры, учитывающих их потребности и специфику локальных рынков. В новом подразделении клиентам будет предоставлена возможность получить полный комплекс услуг по ипотечному кредитованию – от первичной консультации до подготовки и оформления ипотечной сделки. Также клиенты смогут воспользоваться стандартным комплексом банковских услуг, таких как открытие и ведение счетов в иностранной валюте и в рублях, прием средств в иностранной валюте и в рублях в срочные вклады, предоставление в аренду индивидуальных сейфовых ячеек и т.д. В 2012 – 2016 гг. деятельность Тамбовского ОСБ № 8594 СБ РФ характеризовалась развитием ипотечной программы кредитования, о чем свидетельствует увеличение удельного веса ипотечного кредита (табл. 1, рис. 1).

1. Динамика ипотечных кредитов, предоставленных Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ физическим лицам за 2012 – 2016 гг.

Годы	2016	2015	2014	2013	2012
В том числе ипотечных кредитов, млн. р.	2726	1626	1243	547	387

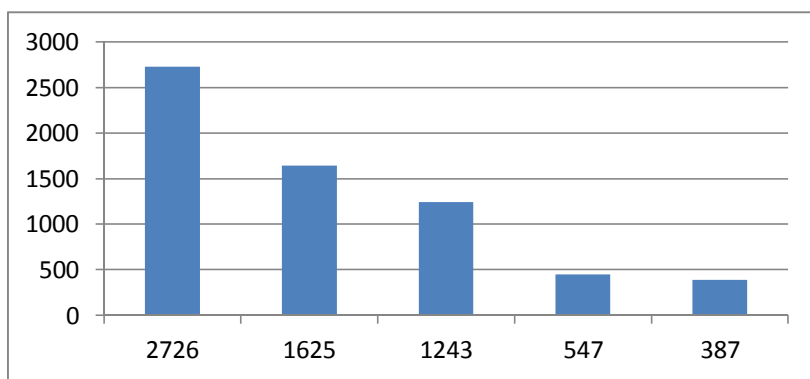


Рис. 1. Динамика ипотечных кредитов, выданных Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ

По данным табл. 1 можно сделать вывод, что сумма ипотечных кредитов, выданных Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ за последние пять лет (2012 – 2016 гг.) выросла с 387 до 2,726 млрд. р. Это говорит, в частности, о трендах расширения базы клиентов банка и повышения спроса населения на кредитные продукты, а также о том, что все последние годы увеличивались доходы физических лиц, что позволяло им использовать банковские кредиты и рассчитываться по ним (табл. 2). Удельный вес просроченной задолженности по ипотечным кредитам в Тамбовском ОСБ № 8594 СБ РФ сократился в 3,4 раза. В целом по Тамбовской области основные показатели по ИЖК в последние годы также увеличиваются: это касается и количества выданных ипотечных кредитов, и их общего объема в рублях (табл. 3). Доля просроченной задолженности в общем объеме задолженности по ИЖК в последние годы колеблется в пределах 1...2%. Такая положительная динамика наблюдается в течение последних трех лет [3].

В 2013 году в Тамбовской области за счет всех источников финансирования построено 700 тыс. м² жилья, что позволило увеличить рост уровня обеспеченности жильем до 25,2 м² на человека. Это очень хороший показатель. Особое внимание сегодня уделяется строительству жилья эконом-класса. Его доля в общем объеме увеличилась до 50%. Для сравнения, в 2012 г. введено 635,7 тыс. м² жилья. В 2011 году введено 403,1 тыс. м² жилья. В 2010 году введено 371 тыс. м² жилья. Если судить в целом, объемы строительства жилья в Черноземье сократились по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. В большинстве случаев, именно тогда строительные компании разработали и приступили к строительству тех домов, которые вводятся в эксплуатацию сегодня. В то время, огромная покупательская активность сметала все с рынка жилья, а сегодня давно купленные на бумаге квартиры становятся воплощенными в жизнь. Существенная часть населения выбирает длительный процесс накопления денег на покупку недвижимости, существуя в это время в плохих жилищных условиях, вместо житья в достаточно хороших условиях с одновременными выплатами обязательств по ипотечным кредитам. Все обозначенные проблемы на территории отдельно взятого региона решить практически невозможно, но все же необходима разработка совместной программы, где каждый из участников ипотечного рынка (строители, банки, страховые компании, риэлторы) предложит возможные способы развития ипотеки в Тамбовской области. Таким образом, создана подпрограмма «Развитие ипотечного жилищного кредитования» к областной целевой программе «Стимулирование развития жилищного строительства в Тамбовской области на 2011 – 2015 годы» [4].

2. Динамика удельного веса просроченной задолженности по ипотечным кредитам Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ, предоставленным физическим лицам за 2014 – 2016 гг. (на конец года в % к общей задолженности)

Показатель	годы			Изменения за годы		
	2016	2015	2014	2016	2015	2014
Доля просроченных ипотечных кредитов, предоставленных банком физическим лицам	1,5	2	3,5	0,5	-1,5	-2,5

3. Ипотечные жилищные кредиты в рублях по Тамбовской области за период с 2012 – 2016 гг. по данным ЦБ РФ

Годы	Ипотечные жилищные кредиты		Средняя процентная ставка, %	Средневзвешенный срок кредитования, месяц
	Количество, шт.	Сумма, млн. р.		
2012	344	351,7	15,1	215,2
2013	1142	1282	13,8	210,3
2014	2425	2670	12,2	181,3
2015	3552	4276	12,6	183,8
2016	4703	6357	11,6	178,4

Перейдем к рассмотрению ипотечных программ, предоставляемых Сбербанком и, в частности, Тамбовским ОСБ № 8594 СБ РФ. Благодаря значительному повышению конкуренции между банками по ИЖК, жилищные кредиты становятся все более доступными и гибкими для физических лиц. Принимая во внимание объективные факторы, даже отличающийся постоянством политики Сбербанк с 2011 г. существенно исправил программы ипотечного жилищного кредитования и в следующем году клиентам были предложены три базовых и пять

специальных программ. В ОСБ № 8594 СБ РФ теперь оформляются ипотечные кредиты следующих видов:

- кредиты на приобретение готового жилья;
- кредиты на приобретение строящегося жилья;
- кредиты на строительство жилого дома;
- ипотека с государственной поддержкой;
- рефинансирование жилищных кредитов других банков;
- кредиты на приобретение загородной недвижимости (за исключением жилого дома);
- кредиты на приобретение или строительство гаража или машино-места;
- ипотека плюс материнский капитал.

Объектами кредитования признаются находящиеся на территории Российской Федерации объекты как построенной недвижимости, так и еще незавершенного строительства:

- квартира, жилой дом;
- часть квартиры или жилого дома, состоящая из одной или нескольких изолированных комнат;
- земельные участки;
- садовый дом, дача;
- гаражи;
- другие строения потребительского назначения.

Жилищные кредиты могут предоставляться на строительство или покупку одного или нескольких однородных объектов (квартиры, дачи и т.д.) или взаимосвязанных (дома с земельными участками). В Тамбовской области возводилось жилье для ветеранов Великой Отечественной войны, детей-сирот, молодых семей, военных и других отдельных категорий граждан.

Губернатор Олег Бетин в своем отчете за 2012 г. выделил строительный комплекс, назвав его значимым для экономики развития Тамбовской области. Объем работ в этой отрасли вырос на 13,5% и составил 24,2 млрд. р. Введено 635,7 тыс. м² жилья, из них 70% – индивидуального, побив рекорд 23-летней давности и превысив показатели благополучного 1989 г. на 133 тыс. м². Количество выданных ипотечных кредитов за год увеличилось более чем в полтора раза и превысило 4 млрд. р. [5].

А до 2020 года планируется построить в общей сложности порядка 6 млн. м² жилья, 2/3 из которого придется на долю малоэтажного жилья. В настоящее время принята государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Тамбовской области на 2014 – 2020 годы», которая преду-

смачивает комплексное освоение и развитие территорий, развитие предприятий стройиндустрии. Кроме того, в ее рамках будет ликвидировано свыше 37 тыс. м² ветхого жилья, более 3 тыс. граждан из аварийного жилья получают новые и благоустроенные квартиры

Таким образом, ипотека является эффективным инструментом решения жилищной проблемы, важнейшим механизмом регулирования денежной массы, фактором увеличения занятости населения и одним из основных направлений в достижении экономического прогресса в целом.

Список используемых источников

1. Интернет ресурс : www.ipoteka.ru
2. Интернет ресурс : <http://www.restko.ru>
3. О государственной поддержке жилищной ипотеки в Тамбовской области : закон Тамбовской области от 12.12.2004 г. № 68-З.
4. Зюзин, В. А. Комментарий к Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (постатейный) / В. А. Зюзин, А. Н. Королев. – М. : Юстицинформ, 2009. – 272 с.
5. Иванов, В. В. Все об ипотеке / В. В. Иванов. – М. : МТ-Пресс, 2011. – 652 с.

Базнамина Е. П. – магистрант кафедры «Экономика»

ПОНЯТИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ОЦЕНКА

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» Л. Г. Абдукаримовой*

Формирование правильной структуры бухгалтерского учета, которая предполагает достоверное отражение всех операций, проводимые с основными фондами, на соответственных счетах, и проектировать точную информацию об активах организации, предполагает создание качественного и полноценного понятийного аппарата учета основных средств. Регулирование учета и движения основных средств выполняется положением бухгалтерского учета «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), приказом Минфина Российской Федерации от 30.03.2001 г. № 26н.

В бухгалтерском учете основных средств (ОС) выделено несколько важных задач:

- правильное документальное заполнение и своевременность указания в учетных регистрах поступления, движения и выбытия ОС;
- правильное начисление и отражение суммы износа ОС в бухгалтерском учете;

- правильное нахождение результатов ликвидационных основных средств;
- контролирование расходов по ремонту ОС, а также их эффективное использование.

Достоверность и полнота данных об ОС и их структуре определяется правильностью учета основных фондов. Эти данные требуются для анализа применения основных средств, чтобы разработать наиболее эффективное направление их использования, которое необходимо при реализации основной цели организации – получение прибыли.

По мнению экономистов В. К. Скляренко и В. М. Прудникова: «Основными средствами называют – совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, действующих в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняющие на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносящие свою стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений».

К основным средствам, согласно Положению по ведению бухгалтерского учета от 30.03.2001 г. № 26н «Учет основных средств» ПБУ 6/01, можно отнести единовременное выполнение условий:

- применение в производстве продукции, для осуществления производства, предоставлении услуг или для исполнения управленческих нужд;
- применение в течение срока полезного использования, длительностью более 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он свыше 12 месяцев;
- способность предоставлять организации экономические выгоды в последующих периодах.

Стоимостная оценка основных средств не превышающая более 2000 р. за один объект (книги, брошюры) учитывается в затратах производства (расходы на продажу) по мере отпуска их в производство.

У организации есть право произвести переоценку ОС не более одного раза в год с помощью индексации или прямого пересчета по рыночным ценам.

Классификация основных средств осуществляется по разным признакам, в зависимости от характера они разделяются по:

- отраслевому признаку;
- назначению;
- степени использования;
- наличия прав на них и т.д.

Экономист Ю. А. Бабаев считает, что «единицей учета основных средств является отдельный инвентарный объект, под которым пони-

мают законченное устройство, предмет или комплекс предметов со всеми приспособлениями и принадлежностями, выполняющих вместе одну функцию».

Для всех инвентарных объектов присваиваются инвентарные номера, сохраняющийся для каждого объекта в течение его эксплуатации, нахождения в запасе или на консервации. Данный номер всегда обозначается на рассматриваемом объекте, а также необходимо прописывать его в документах, предназначенных для учета движения основных фондов. Если основное средство выбыло, то его номер присваивается иным поступившим средством, но не меньше чем через 3 года после выбывшего средства.

В бухгалтерском учете оценка основных средств осуществляется по первоначальной стоимости, восстановительной стоимости и текущей стоимости и остаточной стоимости.

Первоначальной стоимостью основных средств являются затраты при поступлении объекта в эксплуатацию в организации.

Объектами для расчета первоначальной стоимости являются:

- объекты, вырабатываемые в организации или купленные у иных организаций с понесенными фактическими затратами;
- объекты, переданные учредителями в счет их вклада в уставный капитал – по договорной стоимости;
- безвозмездно приобретенные объекты по рыночной цене на дату приемки к учету;
- получение объекта взамен на иное имущество, не являющееся денежными средствами.

Восстановительная стоимость ОС – расчет стоимостной оценки основных фондов в текущих условиях. Переоценку можно осуществить один раз в год по предварительному разрешению правительства или руководителя организации.

Текущая стоимость – суммирование денежных средств или их эквивалент, необходимое для уплаты по рыночной стоимости, если требуется поменять объект на новый аналог.

Остаточная стоимость – это разность первоначальной стоимости и накопленной суммы амортизации.

Учет основных средств, которые находятся в производстве, на консервации или в запасе, записывается по первоначальной стоимости или восстановительной стоимости.

С помощью российского законодательства, нормативных и научных источников, международного опыта спроектирован обусловленный перечень признаков имущества, предназначенный для квалификации в качестве ОС. В результате можно отразить экономическую сущ-

ность процесса переноса стоимости имущества на стоимость производимых товаров (услуг), и с наибольшей эффективностью применять принцип воспроизводства основных средств.

Список используемых источников

1. Астахов, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет : учебное пособие. 9-е изд., перераб. и доп. / В. П. Астахов. – М. : Изд-во Юрайт, 2011.
2. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский учет : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Ю. А. Бабаев, И. П. Комиссарова, В. А. Бородин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
3. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет : учебное пособие. 4-е изд., перераб. и доп. / Н. П. Кондраков. – М. : ИНФРА М, 2010.
4. Короткова, Ю. Е. Основные средства. Бухгалтерский и налоговый учет : справочник для бухгалтера / Ю. Е. Короткова, Ю. А. Рубан. – М. : ГроссМедиа, 2009.
5. Малкина, Е. Л. Бухгалтерский учет переоценки основных средств по новым правилам / Е. Л. Малкина // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 2012. – № 1.
6. Сафронов, Н. Г. Бухгалтерский финансовый учет / Н. Г. Сафронов. – М. : Инфра-М, 2011.
7. Тумасян, Р. З. Бухгалтерский учет / Р. З. Тумасян. – М.: Альянс, 2011.
8. Система ГАРАНТ. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – URL : <http://base.garant.ru/12122835/#ixzz4OhQQslj4> (дата обращения 05.09.2016 г.).

Беляева Ю. С. – магистрант кафедры «Экономика»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИИ

Аннотация. В данной статье анализируются основные проблемы и трансформации российской отчетности при переходе на МСФО, вопросы, связанные с практикой применения МСФО российскими компаниями.

Ключевые слова: МСФО, финансовая отчетность.

Интеграция объединения России в мировую экономику свидетельствует о необходимости и неизбежности создания российской системы бухгалтерского учета и ее максимального приближения к международным стандартам (далее – МСФО) [2]. Являясь одним из крупнейших торговых мировых партнеров, Россия занимается вплотную внедрением в свою практическую деятельность МСФО. Недавнее вступление России во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО), вызывает необходимость усиления позиции в обостряющейся конкуренции на мировом рынке. Идея о внедрении МСФО впервые

оформилась в России в начале 1990-х гг. С этого периода Россия уверенно движется в сторону перехода на ведение бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО. Окончательным результатом усилий многих лет стало принятие закона, согласно которому организации обязаны составлять свою отчетность в соответствии с МСФО. В последнее время в России дискуссия на тему МСФО ведется в новом направлении. Международные стандарты финансовой отчетности невозможно внедрить одномоментно. Переход на МСФО требует упорной, серьезной и кропотливой работы и подготовки.

Главная цель применения Международных стандартов финансовой отчетности – это обеспечить бесспорность бухгалтерской финансовой отчетности, создать картину реальных финансовых результатов деятельности и финансового положения компаний.

Таким образом, МСФО не предотвращает искажения финансовой информации компании, которая представляется рынку. Этот процесс внедрения международных стандартов финансовой отчетности в России проходит достаточно сложно.

Можно выделить ряд причин, достаточно объективных, среди трудностей перехода на МСФО:

- неустойчивость и противоречивость российского законодательства;
- значительные различия между положениями и требованиями РПБУ и МСФО;
- достаточно высокая стоимость процесса трансформации российской отчетности.

Главным образом, масштабный переход компаний России (далее – РФ) на МСФО зависит от действий правительства, по законодательству, который отвечает за методологическое руководство финансовым учетом в РФ. Как и в большинстве развитых стран, начало начинается с консолидированной финансовой отчетности общественно значимых компаний.

В целях повышения доступности и качества информации, а также совершенствования самой системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества финансовой отчетности был утвержден План Министерства финансов РФ на период 2012 – 2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности на основе МСФО. Новый Федеральный закон «О бухгалтерском учете», который вступил в силу 01.01.2013 г., стал одним из первых шагов в реализации плана.

Подготовка отчетности по МСФО в компаниях требует постоянного отслеживания нововведений в стандартах, разрешения спорных вопросов и трактовок по отдельным положениям, увеличения скорости сбора и обработки информации для повышения качества отчетности и сроков ее закрытия.

Конференция «МСФО: практика применения» позволяет получить ответы на самые актуальные вопросы, а также услышать передовой опыт коллег из ведущих российских и международных компаний по подготовке МСФО-отчетности.

Ключевые темы Форума в РФ:

- МСФО в России: новые реалии;
- возможности и препятствия для реализации требований МСФО в российском бухгалтерском учете;
- оптимизация процесса подготовки отчетности по МСФО;
- сближение учета по РСБУ и МСФО – методологические возможности;
- подготовка специалистов по МСФО: как повысить эффективность сотрудников;
- развитие отраслевого учета: перспективы и отраслевые стандарты;
- автоматизация как инструмент повышения эффективности составления отчетности по МСФО;
- типичные ошибки компаний при составлении МСФО отчетности.

Целевая аудитория В РФ:

- финансовые директора;
- главные бухгалтеры;
- руководители отделов учета и отчетности;
- специалисты по МСФО-отчетности;
- экономисты;
- линейные руководители.

К особенностям системы подготовки отчетности по МСФО в РФ можно отнести то, что отчетность составляется при участии Общественного центра обслуживания (далее – ОЦО) в автоматизированной системе 1С и данные отчетности по МСФО используются для целей управленческой отчетности.

Этап трансформации отчетности индивидуальных компаний, а также сверка и элиминация расчетов выполняется сотрудниками ОЦО.

Департамент международной отчетности в головной компании проверяет полученную информацию и делает сложные консолидационные корректировки (в основном исключение инвестиций и капитала, расчет доли меньшинства, отражение операций по приобретению или продаже бизнеса), а также готовится пакет отчетности с примечаниями. Такая структура разделения обязанностей сложилась при внедрении ОЦО и показывает свою эффективность.

Отчетность составляется в автоматизированной системе 1С УПП (этап трансформации) и 1С Консолидация (этап сверки, элиминации расчетов и консолидации). Нереализованная прибыль рассчитывается автоматически в системе на основании ряда взаимосвязанных отчетов. Данная система сильно адаптирована под конкретные потребности холдинга, внедрено много доработок, т.е. сильно отличается от стандартного системного пакета.

Консолидированная отчетность по МСФО закрывается ежемесячно в короткие сроки, так как данные МСФО используются для целей управленческого учета и ежемесячно предоставляются акционерам и высшему менеджменту. Для контроля корректности данных ежемесячно проводится сверка важнейших финансовых показателей по МСФО и управленческому учету.

В настоящее время число российских компаний, составляющих финансовую отчетность по МСФО в течение нескольких лет, пока не существенно. При этом 10% российских компаний, составляющих отчетность по МСФО, полностью отдается на аутсорсинг, 25% – совместно с консультантами из консалтинговых и аудиторских компаний и только 65% – делают это полностью самостоятельно, внутрифирменными специалистами.

Ситуация сложившаяся на данном этапе, свидетельствует о все возрастающей за последние годы квалификации специалистов, которые составляют отчетность по МСФО – с одной стороны, и о достаточно высоких требованиях самих российских компаний, – с другой стороны. В подавляющем большинстве случаев разумное сочетание эксперта в области МСФО и собственного персонала, как правило, дает оптимальный результат [7]. Предстоит еще много сделать для того, чтобы Россия полностью перешла на международную практику ведения учета и составления отчетности и важность этого перехода была осознана как на уровне властей, так и среди бизнеса и бухгалтерского сообщества.

Список используемых источников

1. Высоцкая, Т. Р. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности / Т. Р. Высоцкая, О. Ф. Дмитриева, В. Н. Соснин // Научное обозрение. – 2014. – № 12. – С. 32 – 43.
2. Волкова, О. Е. Признаем выручку по-новому: МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» / О. Е. Волкова // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2015. – № 3(16). – С. 101 – 104.
3. Паздерова, В. Ю. К вопросу о процедуре разработки МСФО и введении их в российскую учетную систему / В. Ю. Паздерова, Т. А. Оводкова // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – № 11(45). – С. 163 – 169.

4. Мялкина, А. Ф. Перспективы и практика применения МСФО в России / А. Ф. Мялкина // МСФО в России: особенности перехода и практика применения. – 2015. – № 12-3(65-3). – С. 766 – 769.

5. Рябченко, А. В. Различия в способах начисления амортизации по МСФО и РСБУ и их влияние на финансовые результаты западноевропейских компаний, работающих в России / А. В. Рябченко // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 15. – С. 311 – 316.

6. Пономарева, Н. В. Основные этапы перехода российского бухгалтерского учета на МСФО / Н. В. Пономарева, Г. Ю. Филимонова // Глобальные экономические вызовы современного мира : матер. междунар. науч.-практ. конф. – 2015. – С. 364 – 369.

7. Шматова, Е. В. МСФО в России: особенности перехода / Е. В. Шматова, Л. И. Шишова, И. А. Пинясова // Молодой ученый. – 2014. – № 16. – С. 323 – 325.

8. Шишова, Л. И. Особенности применения нового МСФО (IFRS) 15 / Л. И. Шишова // Актуальные проблемы бухгалтерского учета в коммерческих организациях : матер. Всерос. науч.-практ. конф. – 2015. – С. 224 – 229.

Беляева И. Е. – магистрант кафедры «Экономика»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, СВЯЗАННЫЕ С ПЕРЕХОДОМ НА МСФО

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» Л. Г. Абдукаримовой*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемами перехода бухгалтерского учета на МСФО.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, МСФО.

Актуальность данной статьи связана с тем, что методологическое обеспечение бухгалтерского учета значительно отстает от теоретических и практических потребностей на предприятиях и существует ряд проблем, который препятствует переходу бухгалтерской отчетности на МСФО.

В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах предприятий и их движении посредством сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций [1].

Главная цель бухгалтерского учета – формирование информации для внешних и внутренних пользователей.

Информация, отображаемая в бухгалтерском учете, должна быть достоверной, точной, своевременно собранной и полной. При ее формировании в бухгалтерском учете необходимо придерживаться определенной осмотрительности в суждениях и оценках в условиях неопределенности так, чтобы активы и доходы не были завышены, а обязательства и расходы занижены. При этом не допускается создание скрытых резервов, намеренное занижение активов или доходов и намеренное завышение обязательств или расходов [2].

Одной из наиболее важных проблем на данном этапе является вопрос о сближении российского бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Международные стандарты финансовой отчетности – это определенные документы, которые включают в себя правила составления финансовой отчетности. Информация, отражаемая в этих документах, необходима потенциальным партнерам, инвесторам и прочим для принятия ими экономических решений в отношении предприятия. Переход на международную практику бухгалтерского учета может значительно облегчить взаимодействие с иностранными инвесторами, а также способствовать увеличению количества общих проектов [3].

Но существует ряд проблем, которые мешают переходу на МСФО в России. Несмотря на то, что общие принципы национального учета близки с МСФО, между российскими и международными стандартами финансовой отчетности имеется целый ряд весьма серьезных различий. Согласно российским стандартам, если отчетность подготовлена в соответствии с законодательством РФ, то представление финансовой информации в бухгалтерской отчетности считается достоверным. В состав бухгалтерского баланса организации международных стандартов входит весьма значительный ряд объектов, имеющих отношение к постоянным активам, тогда как баланс, разработанный в соответствии с российскими стандартами, содержит минимум подобных активов. Наконец, имеется множество различий между российскими и международными стандартами, которые касаются раскрытия финансовой информации. Главным образом, российские стандарты не содержат такого обширного комплекта требований к раскрытию информации, в отличие от МСФО. Также условия российских стандартов к раскрытию информации зачастую нарушаются бухгалтерами. В первую очередь в связи с недостатком контроля, и тем, что налоговая база различается с данными бухгалтерской отчетности, на практике происходит несоблюдение ряда требований по бухгалтерскому учету [4].

Рассматривая положительные аспекты внедрения МСФО в России, нужно отметить, что МСФО – это стандарты, которые основаны

на принципах. Одним из основных принципов является принцип непрерывности. Этот принцип заключается в том, что финансовая отчетность предприятия составляется в обязательном порядке и базируется на допущении о непрерывности деятельности предприятия. Данный принцип не используется в том случае, если руководство предприятия намерено прекратить его работу по личной инициативе, либо если руководство должно ликвидировать свое предприятие из-за отсутствия каких-либо иных вариантов.

Второй принцип, применяемый в МСФО, – принцип начисления. Данный принцип говорит о необходимости учета фактов, которые влияют на финансовое положение предприятия, в том отчетном периоде, в котором определенная операция была произведена. При этом момент получения или выплаты денежных средств не учитывается.

Третий основной принцип МСФО – принцип уместности и осторожности. Этот принцип не является жестко прописанным правилом, что отличает МСФО от некоторых национальных правил составления отчетности. Он позволяет избежать поиска лазеек в четко прописанных правилах и дает возможность следовать именно характеру принципов [5].

Устранение проблем бухгалтерского учета, препятствующих переходу на МСФО, является важным шагом на пути к развитию ответственных предприятий. Это позволит расширить взаимодействие российских предприятий с иностранными партнерами, привлечь зарубежные инвестиции и публиковать финансовые отчеты, составленные в соответствии с МСФО.

Список используемых источников

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.
2. Бессонова, И. С. Проблемы развития бухгалтерского учета в современных условиях / И. С. Бессонова // Проблемы современной экономики : матер. IV междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). – Челябинск : Два комсомольца, 2015. – С. 58 – 60.
3. Бабаев, Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. – М. : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. – 398 с.
4. Сигидов, Ю. И. Нормативное регулирование бухгалтерского учета в Российской Федерации / Ю. И. Сигидов, З. И. Азиева // В сб.: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. – Краснодар, 2013. – С. 403.
5. МСФО ФМ 2014: Сравнение ПБУ и МСФО. – URL: <http://www.msfofm.ru/pbuvsmsfo>

Бирюков И. Н. – ассистент кафедры «Экономика»

ОГРАНИЧЕНИЕ ПРАВ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА ВЛОЖЕНИЯ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ: МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ИЛИ ШАГ НАЗАД В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ?

В начале сентября текущего года на специальном совете руководителей Банка России с представителями Московской биржи, первыми были озвучены предложения по усилению контроля за отечественным рынком частных инвестиций. Финансовым регулятором предполагалось выделение трех классов индивидуальных инвесторов в зависимости от объема денежных средств на брокерских счетах. По замыслу ЦБ РФ, подобной классификации должны подвергнуться все так называемые неквалифицированные инвесторы, имеющие сбережения на сумму менее 6 млн. р.

Согласно словам первого заместителя председателя Центрального банка Сергея Швецова, к первому классу планируется отнести лиц, владеющих суммой не менее 1,4 млн. р., ко второму классу – суммой более 400 тыс. р., к третьему классу – остальных граждан, располагающих средствами менее 400 тыс. р. В соответствии с указанным разделением и определяются вводимые государством ограничения. Так, инвесторы первого класса должны получить возможность осуществлять вложения в весь спектр инструментов фондового и срочного рынков, но с лимитированным размером кредитных плеч. Субъекты второго класса смогут приобретать и продавать основные ценные бумаги, в частности, акции и облигации, а так же иностранную валюту, не привлекая заемные средства. «Третьеклассные» индивидуальные инвесторы будут вынуждены согласовывать торговые транзакции со специальным финансовым советником. Без его ведома, такие лица сумеют купить только облигации федерального займа, вложить деньги в депозиты, депозитные сертификаты и потребительские кооперативы, воспользоваться базовыми страховыми продуктами, добровольным пенсионным страхованием.

Согласно последним поправкам в законодательство, роль финансовых консультантов могут выполнять сотрудники брокерских, управляющих компаний и отдельные квалифицированные специалисты.

Предполагается так же реформировать институт паевых инвестиционных фондов (ПИФов), а именно разбить их на категории, лишь часть из которых будет доступна неквалифицированным инвесторам. Подобное изменение может затронуть большое количество вкладчиков среди физических лиц, так как по оценкам УК «Альфа-Капитал», более 400 тысяч граждан пользуются данным видом финансовых услуг, а

среднерыночный показатель суммы вложенных средств на одного пайщика составляет 100 тыс. р. [1].

Однако близко знакомые с ситуацией специалисты отмечают, что несмотря на кажущуюся строгость предлагаемых Банком России мер, первоначальная инициатива регулятора включала еще более жесткие подходы. Например, поднимался вопрос о полном запрещении для неквалифицированных инвесторов самостоятельной работы с производными ценными бумагами и использования кредитного плеча. Впоследствии, риторика ЦБ РФ смягчилась, что отразилось в разрешении торговли деривативами для частных инвесторов первого класса, о чем уже было сказано ранее.

Тем не менее, и в нынешнем виде продвигаемые поправки, фактически, игнорируют желание россиян с размером капитала 200-300 тыс. р. инвестировать средства на фондовом рынке. Кроме того, механизм функционирования индивидуального инвестиционного счета (ИИС) подразумевает максимальную сумму 400 тыс. р., а значит дальнейшее развитие столь перспективного начинания под вопросом. Согласно статистическим данным, к началу сентября 2016 г. населением было открыто 143 тыс. ИИС [2].

Предложения мегарегулятора сразу же получили широкий резонанс среди финансистов и трейдеров. Так, представители некоторых брокерских компаний выразили недоумение тем фактом, что государство стремится урезать возможности использования населением инструментария финансовых рынков, тогда как микрофинансовые организации и букмекерские конторы становятся для людей все доступнее. Не осталась в стороне и Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР), направившая в Центробанк письменное мнение о возможном резком снижении объемов торгов на биржевом рынке и в особенности в его срочном секторе в случае окончательного принятия озвученных идей. Данные, приводимые ассоциацией, свидетельствуют, что почти 70% активных участников срочного рынка владеют небольшим капиталом в пределах 100 тыс. р. Естественно, в подобных условиях, только малая доля частных инвесторов сможет попасть в категорию квалифицированных и получит право использовать заемные средства и работать с производными ценными бумагами.

Высказанные НАУФОР опасения подтверждается и статистикой Московской биржи: по данным на конец августа 2016 г., минимум одну транзакцию в месяц на отечественном фондовом рынке совершили 83,6 тысяч индивидуальных инвесторов; общее же количество зарегистрированных биржей россиян превышает 1,37 млн. человек. Удельный вес физических лиц в части торговли акциями равняется 35%, деривативами – до 45%. Очевидно, что большую часть из них составля-

ются инвесторы, располагающие не столько большими объемами денежных средств [3].

Представители главной российской биржевой площадки провели несколько встреч с крупными брокерскими компаниями для обсуждения пакета мер ЦБ РФ. На одной из них была представлена презентация о потенциальных последствиях для финансового рынка в случае принятия документа в изначальном виде: оборот торговли физ. лиц на срочном рынке Мосбиржи может сократиться на 70%, на валютном – на 50, на фондовом – на 40, а выручка брокеров упасть на 38. По словам участников встречи, подобные прогнозы отражают «максимальные опасения».

Получив со стороны различных рыночных субъектов столь противоречивые отзывы, Банк России пообещал проанализировать все ключевые аспекты ситуации и, в последствии, принять ряд практических решений. По прошествии полутора месяцев, некоторые первоначальные предложения надзорного органа действительно были скорректированы в сторону ослабления контроля. Согласно новому проекту, неквалифицированные инвесторы смогут совершать следующие операции:

- с акциями и облигациями из котировального списка 1 и 2 уровня на фондовом рынке;
- на организованном валютном рынке;
- на рынках драгоценных металлов;
- с паями открытых ПИФов.

К тому же, список доступных операций для лиц с небольшим размером капитала может быть расширен за счет дополнительных опций: например, звучат рекомендации о допуске к более сложным инвестиционным инструментам, маржинальной торговле и паям закрытых ПИФов граждан, прошедших специальный онлайн-тест на сайте Московской биржи, посвященный знанию теории и практики работы финансовых рынков. Таким образом, некоторые эксперты сходятся в своих комментариях на том, что по сравнению с сентябрьскими «драконовскими» предложениями нынешние доработанные варианты представляются гораздо более лояльными и эффективными для частных инвесторов.

По нашему мнению, говорить о нахождении реального компромисса, обеспечивающего интересы всех сторон, еще очень рано. Российским правительством давно декларируется политика развития в стране культуры индивидуального инвестирования. Например, в разработанных Министерством финансов «Основных направлениях государственной долговой политики Российской Федерации на 2013 – 2015 гг.» данная задача называлась в числе приоритетных в государственной долговой сфере. Достичь ее выполнения планировалось, в частности, с

помощью всесторонней либерализации финансового рынка, модернизации соответствующей инфраструктуры, а так же создания конкурентоспособных условий для всех рыночных субъектов. И если второй из приведенных тезисов можно считать успешно выполняющимся, то с остальными дело обстоит гораздо сложнее. Вышеописанные предложения Банка России по изменению правил доступа физических лиц на финансовый рынок скорее приведут ситуацию к противоположному результату [4].

Регулирующим органам необходимо проводить осторожную и продуманную политику, совмещающую заботу о безопасности капитала частных инвесторов с одной стороны и свободу распоряжения собственными средствами с другой. В случае «перегибов» в том или ином направлении, достижение заявленного в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» увеличения количества отечественных индивидуальных инвесторов до 20 млн. человек не представляется возможным. Очевидно, излишняя либерализация сферы приведет к массовым высокорискованным спекуляциям, итогом которых может стать потеря инвесторами значительной части или даже всей суммы вложенного капитала. В результате, в дальнейшем такой гражданин вряд ли повторит попытку вернуться к самостоятельному инвестированию на финансовом рынке. В тоже время, излишнее «закручивание гаек» и слишком жесткое ограничение списка потенциальных инструментов для частных инвесторов, хоть и повысит надежность большинства сделок, может привести к тому, что физические лица будут изыскивать иные способы сбережения средств, например, обращаясь к нелегальным и полунелегальным структурам, напоминающим финансовые пирамиды или другие «непрозрачные» образования [5].

Несмотря на тот факт, что в России реализована континентальная (германская) модель построения финансовой системы, ориентированная в качестве механизма перераспределения средств на банковский сектор в ущерб использованию ценных бумаг, в современных условиях понимание необходимости всестороннего развития является ключом к устойчивому экономическому прогрессу государства. Без нормально функционирующего финансового рынка в стране невозможна полноценная инвестиционная деятельность и, как следствие, эффективная работа всех отраслей народного хозяйства. Так стоит ли создавать искусственные препятствия только-только «встающему на ноги» молодому российскому рынку?

Список используемых источников

1. Частных инвесторов ограничат в праве торговли акциями и облигациями / Деловой портал «РБК» [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.rbc.ru/finances/15/09/2016/57daa1289a7947c7cef90877>

2. Сбербанк Санкт-Петербург: Свыше 60% активов на ИИС размещены в облигации / Портал «ИИС24» [Электронный ресурс]. – URL : <http://iis24.ru/severo-zapadnii-sberbank-otkril-svishe-4000-iis/>

3. Статистика по данным Московской биржи / Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс]. – URL : <http://moex.com/ru/news/>

4. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013 – 2015 гг. / Министерство Финансов РФ – официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL : http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/12/DOLGOVAYA_POLITIKA_ROSSIYSKOY_FEDERATSIИ_NA_2013-1015.pdf

5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>

**Вдовина Е. С. – кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика»,
Гарбави Мохаммед Анвер Хиллави – аспирант
кафедры «Экономика»**

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИИ

Аннотация. В статье рассмотрены метод оценки капитализации компании, необходимость которой связана с происходящими экономическими процессами на рынке, развитие и продвижение компании, а так же финансовая устойчивость компании.

Ключевые слова: капитализация, оценка капитализации компании, ставка дисконтирования, ставка капитализации.

Необходимость оценки капитализации компании возникает во всех экономических процессах происходящими с компанией и на протяжении всего цикла ее развития: при покупках и продажах предприятия, его акционировании, слияниях и поглощения, а также во многих других бизнес-ситуациях.

В международной практике наиболее общим подходом к определению оценки предприятия является оценка его акционерного и заемного капитала на основе рыночной цены акций и облигаций, определяемой котировкой этих ценных бумаг на рынке.

Однако для решения сформулированных выше конкретных задач оценки фирмы (купля–продажа, страхование, залог, наследство и т.д.), а также предприятий, акции которых не имеют котировки на биржах, используются аналитические методы расчета оценки капитализации компании.

Самый распространенный способ оценка капитализации компании это метод капитализации. Метод капитализации – один из методов оценки бизнеса доходным подходом. По сути это разновидность метода дисконтирования денежных потоков, в рамках которого стоимость компании определяют как текущую стоимость ее будущих доходов.

Разница лишь в том, что метод капитализации предполагает стабильность этих доходов (или постоянный темп их роста).

Первый показатель который необходимо рассчитать это рыночная стоимость компании методом капитализации:

$$V = \frac{I}{R_k}, \quad (1)$$

где V – рыночная стоимость компании; I – величина дохода компании, это сумма чистой прибыли, прибыли до уплаты налогов, выплаченных дивидендов, р.; R_k – ставка капитализации, рассчитывается по формуле в зависимости от выбранной расчетной модели и периода капитализации, %.

Ставка капитализации чаще всего рассчитывается на основе ставки дисконтирования с учетом долгосрочных темпов роста денежного потока. Методы расчета ставки дисконтирования зависят от того, к какому виду денежного потока она применяется.

Есть несколько моделей построения ставки капитализации на основе ставки дисконтирования в зависимости разных параметров, например, от уровня прогнозного дохода и период прогноза (модели Гордона, Ринга, Инвуда).

Модель Гордона предполагает бесконечную продолжительность функционирования бизнеса и стабильные темпы роста денежного потока. В рамках этой модели определяют ставку для прогнозного или текущего года. В первом случае используют общепринятую расчетную формулу. Во втором случае (при расчете ставки для текущего года):

$$R_k^1 = \frac{d - g}{1 + g}, \quad (2)$$

где R_k^1 – ставка капитализации методом Гордона для текущего года; d – ставка дисконтирования, %; g – долгосрочные темпы роста денежного потока, равен произведению темпа роста цен и темпа изменения объемов производства товаров за предыдущие периоды с учетом текущей даты, %.

Модель Ринга исходит из необходимости соблюдения следующих условий:

- конечная продолжительность функционирования актива, при которой его остаточная стоимость равна нулю;
- ожидаемый доход меньше первоначальных инвестиций;
- известно оставшееся время жизни актива.

Эта модель редко применяется, потому что в рамках нее предполагается, что доходы будут ежегодно снижаться, рассчитывается по формуле

$$R_k^2 = d + \frac{1}{P_a}, \quad (3)$$

где R_k^2 – ставка капитализации методом Ринга; P_a – прогнозный период жизни активов, определяется из расчета срока службы активов.

Следующая модель Инвуда используют при следующих допущениях:

- конечная продолжительность функционирования бизнеса;
- ожидаемый доход меньше первоначальных инвестиций;
- остаточная стоимость будет равна нулю по истечении некоторого количества периодов.

Это более популярная модель, поскольку в качестве прогнозного периода подразумевает весь срок использования объекта, до полного его обесценения. Рассчитывается по следующей формуле

$$R_k^3 = d + \frac{i}{(1+i)^n - 1}, \quad (4)$$

где R_k^3 – ставка капитализации методом Инвуда; i – безрисковая ставка доходности, берется из расчета ставки по облигациям федерального займа (выданного на период, по истечению которого остаточная стоимость активов равна нулю (n)) или значение средневзвешенной стоимости капитала (WACC) %; n – количество периодов, по истечению которых остаточная стоимость будет равна нулю.

Определение ставки капитализации на основе ставки дисконтирования – самый распространенный способ, однако существуют другие метода расчета этой ставки капитализации, среди которых можно выделить:

1. *Метод анализа рыночных данных.* Ставка капитализации согласно этому методу определяется на основе рыночной информации о доходах и ценах продажи сопоставимых компаний;

2. *Метод срока окупаемости инвестиций.* Метод предполагает расчет ставки капитализации на основе период окупаемости инвестиций.

Чтобы оценить стоимость компании методом капитализации предстоит:

- провести ретроспективный анализ деятельности бизнеса и подготовить прогноз изменения дохода в будущем;
- выбрать вид дохода, который будет капитализирован;
- определить период деятельности, за который предстоит капитализировать доход;

- вычислить ставку капитализации;
- рассчитать капитализированные доходы;
- провести итоговые корректировки.

Основная задача этого метода – определить уровень дохода, который впоследствии будет капитализирован. При этом важно выбрать период деятельности компании, результаты которой будут капитализированы.

Далее проводят ретроспективный анализ деятельности компании, который проводится на основе данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах за последние 3 – 5 лет, а также управленческой отчетности компании. Он подразумевает анализ финансовых результатов деятельности, выполнения финансового плана, эффективности использования собственного и заемного капитала, выявления резервов увеличения суммы прибыли, рентабельности, улучшения финансового состояния и платежеспособности компании. По результатам этого анализа можно выбрать вид дохода и период производственной деятельности компании, за который предстоит капитализировать этот доход.

Для корректной оценки финансовых результатов (показателя дохода) компании необходимо провести их нормализацию, т.е. исключить статьи, которые имели разовый характер и не будут повторяться в будущем. К таким статьям относят:

- прибыль/убыток от продажи части активов предприятия;
- поступление/убыток от удовлетворения/ неудовлетворения судебных исков;
- поступление страховых выплат;
- потери от вынужденной остановки производства и т.д.

После нормализации финансовых результатов их нужно привести к текущим ценам. Для этого можно использовать, например индексы потребительских цен, публикуемые на сайте федеральной службы статистики.

В качестве доходов, подлежащих капитализации, может быть выбраны показатели:

- чистой прибыли (после уплаты налогов);
- прибыли до уплаты налогов;
- денежного потока;
- выплаченных/потенциальных дивидендов.

При оценке крупных компаний целесообразно выбирать величину чистой прибыли, а небольших компаний – прибыль до уплаты налогов, поскольку в этом случае устраняется влияние льгот налогообложения.

Величина денежного потока используется при оценке компаний, в активах которых преобладают основные фонды, что позволяет учесть

политику капитальных вложений и амортизационных отчислений на предприятии.

Это может быть денежный поток для всего инвестированного капитала (бездолговой денежный поток) или собственного капитала.

Бездолговой денежный поток не учитывает изменение (рост или уменьшение) задолженности компании по кредитам. На основе этого показателя определяется рыночная стоимость всего инвестированного капитала: как собственного, так и заемного.

Денежный поток для собственного капитала учитывает изменение (рост или уменьшение) задолженности компании по кредитам. На его основе вычисляется рыночная стоимость собственных средств компании.

При выборе того или иного вида денежного потока (прибыли) для оценки бизнеса компании учитывают за счет каких именно средств он формируется. Если за счет собственных средств, то для оценки компании используется денежный поток для собственного капитала. Если же за счет привлечения заемных средств, то используется бездолговой денежный поток.

Список используемых источников

1. Бусов, В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учебник / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков ; под общ. ред. В. И. Бусова. – М. : Изд-во Юрайт, 2014. – 430 с.
2. Асаул, А. Н. Оценка организации (предприятия, бизнеса): учебник / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. К. Старовойтов, Р. А. Фалтинский ; под ред. А. Н. Асаула. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. – 476 с.
3. Щербаков, В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). 4-е изд., перераб. и доп. / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. – М. : Изд-во «Омега-Л», 2012. – 315 с.

**Вдовина Е. С. – кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика»,
Колоскова М. И. – магистрант кафедры «Экономика»**

СУЩНОСТЬ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА И ЕГО ОПТИМИЗАЦИЯ

Аннотация. Данная статья посвящена бюджетному процессу в Российской Федерации. В публикации рассматривается государственный бюджет как экономическая категория планирование бюджета и основные меры по оптимизации расходов.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный процесс, Бюджетное послание, оптимизация расходов, эффективность использования бюджетных средств, бюджетные ассигнования.

В любой стране государственный бюджет – это ведущее звено финансовой системы. Он объединяет главные доходы и расходы госу-

дарства. Он объединяет главные доходы и расходы государства. Бюджет есть единство основных финансовых категорий (налогов, государственного кредита, государственных расходов) в их действии, т.е. через бюджет осуществляется постоянная мобилизация ресурсов и их расход.

Составной частью бюджетного процесса является планирование бюджета. План распределения бюджетных ассигнований составляется заранее и принимается еще до наступления планового года.

Решение проблем, связанных с формированием и исполнением бюджетов всех уровней, во многом обеспечивает и снятие социальной напряженности в стране.

Управление расходами во все времена считалось одной из важнейших проблем в каждом государстве независимо от уровня развития экономики и поступлений в казну правительства. Как правило, это было связано с тем, что средства, выделенные из государственной казны для финансирования отдельных отраслей экономики или социальной жизни страны, оказывались недостаточными. Этим обуславливается актуальность избранной темы, поскольку от объемов и направлений финансирования зависит развитие страны в целом.

В соответствии с Бюджетным посланием при формировании проекта федерального бюджета на 2014 – 2016 гг. реализован ряд мер по оптимизации сложившейся структуры бюджетных расходов (табл. 1).

Наиболее значимым направлением оптимизации расходов федерального бюджета является сокращение межбюджетных трансфертов бюджету Пенсионного фонда Российской Федерации, в том числе за счет уплаты дополнительного тарифа страховых взносов в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации страхователями (работодателями) в отношении выплат лицам, работающим на рабочих местах с опасными и вредными условиями труда, уплаты работодателями страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии в размере 2 или 6% исходя из выбора застрахованным лицом 1967 г.р. и моложе варианта своего пенсионного обеспечения, полноценного учета переходящих остатков неиспользованных средств, реализации ранее определенных правил для формирования и использования накопительной части страховых взносов.

Другим значительным резервом повышения эффективности использования бюджетных средств, как указано в Бюджетном послании, является оптимизация расходов на закупку товаров, работ, услуг для федеральных государственных нужд.

1. Основные меры по оптимизации расходов федерального бюджета в 2014 – 2016 гг., млрд. р.

Показатель	2014	2015	2016
Всего	724,7	999,9	1493,2
Из них:			
– сокращение межбюджетных трансфертов государственным внебюджетным фондам, направляемых на обеспечение сбалансированности их бюджетов	552,7	822,7	624,3
– сокращение бюджетных ассигнований на закупку товаров, работ и услуг	116,5	121,9	122,0
– оптимизация иных действующих расходных обязательств	60,4	45,4	36,2

Также необходимо, чтобы сокращение бюджетных ассигнований на закупку товаров, работ и услуг не приводило к снижению качества и (или) объемов закупаемых товаров, работ и услуг.

Высвобождаемые в результате реализации мер по оптимизации расходов федерального бюджета ресурсы в первоочередном порядке направляются на финансовое обеспечение задач, сформулированных в Указах Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г.

Так, в 2014 – 2016 гг. предусматриваются дополнительные (по сравнению бюджетными ассигнованиями на исполнение действующих расходных обязательств) бюджетные ассигнования на:

1) совершенствование оплаты труда работников федеральных учреждений здравоохранения, образования, культуры, науки и социального обслуживания (всего дополнительные ассигнования определены в объеме 80,2 млрд. р. в 2014 г., 126,5 млрд. р. в 2015 г., 181,2 млрд. р. в 2016 г.);

2) ежегодное увеличение пенсий гражданам, уволенным с военной службы, не менее чем на 2% сверх уровня инфляции: 23,1 млрд. р. в 2014 г., 40,5 млрд. р. в 2015 г. и 57,9 млрд. р. в 2016 г.;

3) выплату ежемесячного пособия при рождении третьего ребенка (всего, с учетом дополнительных бюджетных ассигнований: 17,1 млрд. р. в 2014 г., 26,9 млрд. р. в 2015 г., 30,2 млрд. р. в 2016 г.);

4) увеличение объемов финансирования государственных научных фондов (всего, с учетом дополнительных ассигнований: в 2014 г. – 15,0 млрд. р., в 2015 г. – 17,0 млрд. р., в 2016 г. – 21,0 млрд. р.);

5) увеличение численности военнослужащих, проходящих военную службу по контракту (0,1 млрд. р. в 2014 г., 3,5 млрд. р. в 2015, 37,7 млрд. р. в 2016 г.);

6) совершенствование системы оплаты труда и государственных гарантий федеральных государственных гражданских служащих и лиц, замещающих государственные должности (53,4 млрд. р. в 2014 г., 60,1 млрд. р. в 2015 г., 69,1 млрд. р. в 2016 г.).

Кроме того, дополнительные бюджетные ассигнования (на увеличение действующих и на принятие новых расходных обязательств) предусмотрены на:

1) предоставление материнского (семейного) капитала (всего, с учетом дополнительных бюджетных ассигнований: 301,0 млрд. р. в 2014 г., 320,7 млрд. р. в 2015 г., 348,8 млрд. р. в 2016 г.);

2) завершение в 2014 г. мероприятий по обеспечению жильем ветеранов Великой Отечественной войны 1941 – 1945 гг. (9 млрд. р.);

3) выплату компенсаций в возмещение вреда, причиненного здоровью граждан в связи с исполнением обязанностей военной службы по призыву (всего, с учетом дополнительных бюджетных ассигнований: 19,2 млрд. р. в 2014 г., 20,2 млрд. р. в 2015 г., 22,3 млрд. р. в 2016 г.);

4) развитие железнодорожной инфраструктуры Московского региона (по 10,0 млрд. р. в 2014–2015 гг.);

5) строительство стадионов и мероприятия по обеспечению безопасности в рамках Программы подготовки к проведению в 2018 г. в Российской Федерации чемпионата мира по футболу (30 млрд. р. в 2014 г., 47,2 млрд. р. в 2015 г. и 38,1 млрд. р. в 2016 г.);

6) комплектование должностей солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России военнослужащими, проходящими службу по контракту (2,0 млрд. р. в 2014 г. и по 2,1 млрд. р. ежегодно в 2015 – 2016 гг.);

7) увеличение денежного содержания прокурорских работников органов прокуратуры Российской Федерации и сотрудников Следственного комитета Российской Федерации (в 2014 г. – 25,1 млрд. р., в 2015 и 2016 гг. по 26,1 млрд. р. ежегодно) и ряд других направлений.

Оптимальное и сбалансированное использование бюджета – один из основополагающих принципов формирования и исполнения бюджета, состоящий в количественном равновесии бюджетных расходов источниками их финансирования.

Будущее Российской экономики всецело зависит от грамотной оптимизации расходов федерального бюджета. Огромную роль расхо-

ды бюджета играют и в решении социальных проблем, которые принимали наиболее радикальные формы в нашей стране.

Хотелось бы, надеяться, что правительство Российской Федерации сможет грамотно следовать поставленным приоритетам в области бюджетных расходов.

Список используемых источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации : от 31.06.1998 г. № 145-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 17.07.1998 г. : одобр. Советом Федерации 17.07.1998 г. : (ред. от 28.07.2012 г.) // СПС «Консультант Плюс».

2. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса [Электронный ресурс] : федер. закон от 07.05.2013 г. № 104-ФЗ : принят Гос. Думой 23.04.2013 г. : одобр. Советом Федерации 27.04.2013 г. // СПС «Консультант Плюс».

3. О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс] : федер. закон от 02.12.2013 г. № 349-ФЗ : принят Гос. Думой 22.11.2013 г. : одобр. Советом Федерации 27.11.2013 г. // СПС «Консультант Плюс».

4. Нешитой, А. С. Бюджетная система Российской Федерации / А. С. Нешитой. – М. : Дашков и Ко, 2011. – 334 с.

**Вдовина Е. С. – кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика»,
Ларина И. В. – магистрант кафедры «Экономика»**

СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты понятия кредитного портфеля коммерческого банка. Приведены основные составляющие структуры кредитного портфеля коммерческого банка. Рассмотрены основные этапы управления качеством кредитным портфелем коммерческого банка.

Ключевые слова: кредитный портфель, формирование кредитного портфеля, кредитная политика, управление кредитным портфелем.

Понятие кредитного портфеля банка по-разному описывается в экономической литературе. Одни авторы дают весьма широкое понятие кредитного портфеля, которые включает все финансовые активы и даже пассивы банка, другие рассматривают данное понятие только со ссудными операциями, третьи выделяют, что кредитный портфель – это не простая совокупность элементов, а классифицируемая совокупность.

Формирование кредитного портфеля коммерческого банка является основным этапом реализации его кредитной политики. К формированию кредитного портфеля приступают, когда сформулирована общая цель кредитной деятельности банка, выработана стратегия кредитной политики, в рамках этой стратегии определены приоритетные цели формирования кредитного портфеля с учетом сложившихся условий внешней среды, конъюнктуры рынков, собственных возможностей банка.

Следует отметить возросшую актуальность изучения процесса формирования кредитного портфеля современного коммерческого банка. С переходом к рыночной экономике проблема развития и совершенствования механизма управления кредитным портфелем в целях минимизации его рисков и максимизации прибыли от кредитной деятельности банка приобрели особую актуальность и значимость. Сегодня кредитный портфель выступает определенным критерием, позволяющим судить о качестве кредитной политики банка и прогнозировать результат кредитной деятельности отчетного периода.

В нормативных документах Банка России, регламентирующих отдельные стороны управления кредитным портфелем (в частности в Положении Банка России «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности»), определена его структура, из которой следует, что в него входят не только ссудный портфель, и различные требования банка кредитного характера:

- предоставленные кредиты (займы), размещенные депозиты, в том числе межбанковские кредиты (депозиты, займы), прочие размещенные средства, включая требования на получение (возврат) драгоценных металлов, долговых ценных бумаг, акций, векселей, предоставленных по договору займа;
- учтенные векселя;
- суммы, уплаченные кредитной организацией бенефициару по банковским гарантиям, но не взысканные с принципала;
- денежные требования кредитной организации по сделкам финансирования под уступку денежного требования (факторинг);
- требования кредитной организации по приобретенным по сделке правам (требованиям) (уступка требования);
- требования кредитной организации по приобретенным на вторичном рынке зкладным;
- требования кредитной организации по сделкам, связанным, с отчуждением (приобретением) кредитной организацией финансовых активов с одновременным предоставлением контрагенту права отсрочки платежа (поставки финансовых активов);

– требования кредитной организации к плательщикам по оплаченным аккредитивам (в части непокрытых экспортных и импортных аккредитивов);

– требования кредитной организации (лизингодателя) к лизингополучателю по операциям финансовой аренды (лизинга).

Такая структура кредитного портфеля из-за сходства таких категорий, как МБК, депозиты, ценные бумаги, факторинг, гарантии, лизинг, который в своей экономической сущности, связанной с движением возврата стоимости и отсутствия смены собственника.

В этом контексте представляется важным подчеркнуть, что кредитный портфель не просто пассивно преобладающих набор кредитных требований, в результате активных операций коммерческого банка, динамичный, очевидно, управление взаимоотношениями между различными видами кредитов. Кредитный портфель является воплощением стратегии, кредитная политика банка, которая, в свою очередь, является частью общей стратегии развития.

Управление качеством кредитного портфеля очень важное изменение с точки зрения управления активами и пассивами, и, следовательно, разница в процентных ставках, а в конечном счете – рентабельность.

Можно выделить несколько последовательных этапов управления кредитным портфелем:

1) определение классификационных групп кредитов и присущих им коэффициентов риска;

2) отнесение каждого кредита к одной из групп;

3) выяснение структуры портфеля, путем долевого разбиения на группы;

4) оценка качества портфеля;

5) выявление и анализ факторов, меняющих качественную структуру кредитного портфеля;

6) определение величины резервов, которые необходимо создать под каждый выданный кредит;

7) определение общей суммы резервов, соответственно совокупному риску портфеля;

8) разработка мер, направленных на улучшение качества кредитного портфеля.

Для улучшения качества кредитного портфеля целесообразно контролировать следующие его параметры:

– доля ресурсов банка, которая может быть использована для выдачи ссуд;

– типы кредитов, которые могут выдаваться;

- часть кредитного портфеля, которую составлять ссуды данного типа;
- оптимальная концентрация кредита по отдельным заемщикам и отраслям;
- основные географические регионы бизнеса и т.п.

Во времена экономических кризисов и спадов хорошо сформированные кредитный портфель банка является главным фактором выживания на рынке. Понятие «хорошо сформированным кредитного портфеля» мы хотим передать следующие значения:

- решение по каждой сделке должно приниматься исходя из текущего состояния кредитного портфеля. Несмотря на то, что кредитный риск зависит от отдельных заемщиков, при объединении кредитов различных заемщиков в портфеле риски могут уменьшаться или увеличиваться. Следовательно, при формировании кредитного портфеля следует отталкиваться от состояния портфеля и определять повысит или понизит данный заемщик риск портфеля в текущий момент времени;
- решение по кредиту должно приниматься в соответствии с утвержденной кредитной политикой банка, проводимой сверху вниз и хорошо понимаемой на всех уровнях, позволяющей руководству поддерживать стандарты в области кредитов, избегать лишнего риска и точно оценивать возможности дальнейшего развития банка.

В современном экономическом кризисе, важность критерия «проблемных» кредитного портфеля часто выходит на первый план, как диагноз «проблемных частей» кредитного портфеля, портфель может уменьшить количество неработающих кредитов и безнадежных кредитов и снизить потенциальные потери банка. Кредитная деятельность характеризует кредитную политику Банка и степень баланса привлеченных и размещенных средств и эффективности коммерческого банка отражает доходность и прибыльность текущей кредитной политики, которая является основной целью банка.

Не менее важным является оборот кредитных вложений банка, так как они используются для оценки соответствия с одним из основных принципов кредитования – принцип срочности.

Это исследование показывает, что необходимо использовать все вышеперечисленные критерии при определении качества кредитного портфеля. Поскольку каждый из критериев является проявлением различных аспектов кредитной деятельности коммерческих банков, и вместе они имеют огромное влияние на кредитную политику.

Таким образом, по качеству кредитного портфеля мы реализуем всеобъемлющее определение, которое характеризует эффективность формирования кредитного портфеля коммерческих банков с точки

зрения рискованности, «проблематичными» кредитная активность, эффективность, оборот и доступность кредитных вложений

Список используемых источников

1. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности : Положение ЦБ РФ № 254-П от 26.03.2004 г. № 254-П.
2. Финансовый менеджмент : учебное пособие. 3-е изд. / под общ. ред. Н. А. Адамова. – М. : Экономическая газета, 2012.
3. Чичуленков, Д. А. Особенности управления портфелем банковских активов / Д. А. Чичуленков // Финансы и кредит. – 2009. – № 12. – С. 31 – 35.
4. Банковские риски : учебное пособие. – М. : КНОРУС, 2007. С. 232.

**Вдовина Е. С. – кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика»,
Мухи Сармед Т. – магистр кафедры «Экономика»**

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПОДШИПНИКМАШ-ТАМБОВ»

Аннотация. В статье рассмотрены основные задачи анализа эффективности использования финансовых ресурсов, выявлена необходимость данного анализа. Управление финансовыми ресурсами является основой стабильной деятельности в свете долгосрочной перспективы, оценку проводят на основе расчета ряда показателей. В статье проведена оценка эффективности использования финансовых ресурсов на примере предприятия ООО «Подшипникмаш-Тамбов».

Ключевые слова: финансы, финансовые ресурсы, анализ эффективности использования финансовых ресурсов.

Движение финансовых ресурсов предприятий, как одной из воспроизводственных форм экономических отношений, подчиняется общеэкономическому критерию эффективности, предполагающему получение максимально возможного результата при минимуме затрат.

На методологии сопоставления затрат и результатов деятельности основывается система экономических показателей, в том числе и финансовой эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, которая включает показатели рентабельности, деловой активности, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность предприятий.

Анализ эффективности использования финансовых ресурсов – это одно из важнейших направлений комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности.

Из внешних пользователей информации результаты анализа эффективности использования ресурсов хозяйствующего субъекта – организации или индивидуального предпринимателя – могут также интересовать страховщиков, коммерческих и финансовых партнеров, а также клиентов и конкурентов. Так или иначе, большинство внутренних и внешних пользователей информации, участвующих в деятельности хозяйствующего субъекта (своей деятельностью, ресурсами, продуктами либо услугами), экономически заинтересовано в эффективном использовании ресурсов.

Эффективное использование финансовых ресурсов – важнейший фактор обеспечения платежеспособности, кредитоспособности и финансовой устойчивости хозяйственных организаций, поддержания их конкурентоспособности, формирования достаточных ресурсов для развития и получения достаточной прибыли в целях привлечения разнообразных инвесторов. Эффективное использование ресурсов хозяйствующими субъектами – также важнейшее условие увеличения предложения страховых услуг этим субъектам, расширения спроса на продукцию и услуги поставщиков, поддержания заинтересованности коммерческих партнеров организации в продолжении сотрудничества с нею, сохранения и увеличения привлекательности производимой продукции или оказываемых услуг для покупателей.

Важнейшими задачами анализа эффективности использования ресурсов хозяйствующим субъектом являются:

- текущий мониторинг и оценка эффективности деятельности хозяйствующего субъекта и использования им отдельных видов ресурсов с целью контроля удовлетворительности и результативности различных направлений этой деятельности;
- выявление сильных и слабых сторон деятельности организации;
- оценка целесообразности и рациональности постановки отдельных целей и задач в деятельности организации, обоснование их корректировки в изменяющихся условиях;
- определение условий, возможностей и факторов повышения результативности, эффективности отдельных сторон и аспектов деятельности организации с учетом различий влияния времени, риска и ликвидности;
- обоснование выбора наилучших из альтернативно возможных комбинаций использования ресурсов, наилучших вариантов структуры бизнеса;
- обоснование целесообразности и экономическая оценка конкретных путей и направлений совершенствования деятельности орга-

низации, применения отдельных экономических рычагов и инструментов управления.

Одной из главных характеристик финансового состояния предприятия и эффективности управления его финансовыми ресурсами является стабильность деятельности в свете долгосрочной перспективы.

К числу основных показателей, характеризующих эффективность использования финансовых ресурсов, относятся следующие:

- коэффициент оборачиваемости, который рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции к средней за период величине стоимости оборотных средств;

- коэффициент загрузки, который рассчитывается как отношение средней за период величины стоимости оборотных средств к выручке от реализации продукции;

- продолжительность одного оборота в днях, который рассчитывается как отношение произведения средней за период величины стоимости оборотных средств на количество дней в периоде к выручке от реализации продукции;

- средняя продолжительность оплаты дебиторской задолженности в днях, который рассчитывается как отношение средней суммы дебиторской задолженности к среднесуточной выручке от реализации;

- рентабельность имущества, рассчитываемая как отношение чистой прибыли к средней за период величине активов;

- рентабельность собственного капитала, рассчитываемая как отношение чистой прибыли к средней за период величине собственного капитала.

Данные, характеризующие эффективность использования финансовых ресурсов, представлены в табл. 1.

Коэффициент оборачиваемости показывает, какое количество раз за анализируемый период оборачивается капитал, вложенный в оборотные активы предприятия. Данный коэффициент за 2013 – 2015 гг. снизился в 2,7 раза, что свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных активов, из чего следует что руководству необходимо обратить на это внимание и должны направить усилия на ускорение оборачиваемости. Коэффициент загрузки, соответственно, имеет обратную тенденцию.

Рентабельность имущества на протяжении всего анализируемого периода имела низкие показатели, а в 2015 г. она имеет отрицательное значение, так как предприятие в этом году работало с убытком. Рентабельность собственного капитала – в 2013 – 2015 гг. составила 0,25 и 0,27 р. аналогично, а в 2015 г., в связи с отрицательными значениями чистой прибыли и собственного капитала организации, ее расчет не

целесообразен. Руководству ООО «Подшипникмаш-Тамбов» необходимо срочно принимать меры по увеличению показателей рентабельности, иначе они могут снижаться и дальше, что может привести к банкротству предприятия.

Показатель средней продолжительности оплаты дебиторской задолженности в днях, который отражает скорость оплаты по счетам покупателей. В 2015 году этот показатель не рассчитывался, так как у предприятия на тот момент уже не было дебиторской задолженности. Значение данного показателя в 2013–2014 гг. составило примерно 12,5, что свидетельствует об не эффективной работе предприятия по погашению дебиторской задолженности.

Из проведенного анализа видно, что эффективно ООО «Подшипникмаш-Тамбов» работал в 2013–2014 г., в 2015 г. наблюдается значительное снижение многих показателей. Из чего можно сделать вывод, что предприятие перестало отслеживать показатели эффективности деятельности, а последнем году нерационально и неэкономно использовало финансовые ресурсы.

1. Показатели эффективности использования финансовых ресурсов ООО «Подшипникмаш-Тамбов»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015 г. к 2013 г.
Коэффициент оборачиваемости	9,54	9,36	3,28	-6,26
Коэффициент загрузки	0,10	0,12	0,21	+0,11
Длительность одного оборота в днях	37,85	38,13	99,67	+61,82
Средняя продолжительность оплаты дебиторской задолженности	12,24	12,58	-	-
Рентабельность имущества	0,10	0,11	-0,11	-0,21
Рентабельность собственного капитала	0,25	0,27	-	-

Список используемых источников

1. Нарышев, П. В. Финансовая деятельность предприятия / П. В. Нарышев // РЭЖ. – 2006. – № 3. – С. 25.
2. Вахрин, П. И. Финансы : учебник / П. И. Вахрин, А. С. Нешиной. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 2007. – С. 33.
3. Бочаров, В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2007. – С. 238.

**Вдовина Е. С. – кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика»,
Обозная А. В. – магистр кафедры «Экономика»**

НАЛОГОВЫЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Государственное регулирование экономики непосредственно связано с экономической политикой и направлено на ее реализацию. Государство для реализации целей своей экономической политики использует различные формы и методы, которые и образуют инструментарий государственного регулирования экономики.

Государство использует методы прямого (структурные, директивно-адресные или административные) и косвенного (бесструктурные или как их называют – экономические методы) воздействия на экономику. Использование указанных методов предполагает применение характерных для них приемов и средств.

Особенностью административных средств регулирования экономики является, то что они:

- не связаны с созданием дополнительных материальных стимулов для их реализации;
- базируются на силе и авторитете государственной власти;
- включают меры запрещения, разрешения и принуждения.

Запрещение – это запрет какой-либо деятельности, признание общественно вредным само производство каких-либо товаров и услуг, либо его технологий.

Разрешение – это согласие, выданное в письменной или устной форме субъектом управления. Государство дает разрешение на ведение многих видов экономической деятельности, экспорт и импорт ряда товаров.

Принуждение основано на применении мер наказания за нарушение установленных норм. Например, при несвоевременной уплате налогов взимаются штрафы.

Одним из инструментов осуществления экономической политики государства всегда были и продолжают оставаться налоги.

Необходимость налогов вытекает из функций и задач государства, которое выполняет разнообразную деятельность (политическую, экономическую, внешнеэкономическую, оборонную, социальную, и др.), требующую средств. Кроме налогов, у государства, по существу, нет иных методов мобилизации средств. На долю налогов, являющихся важнейшим средством формирования финансовых ресурсов государства, приходится 80...90% всех бюджетных поступлений (в развитых странах). Государство может использовать для покрытия своих расходов государственных займов, но их необходимо возвращать и уплачивать проценты, что также требует дополнительных расходов по их обслуживанию.

Налоги являются основным источником формирования бюджета. Они представляют собой часть валового внутреннего продукта (ВВП), создаваемого в процессе производства при помощи человеческого труда, капиталов и природных ресурсов. «Изъятие в пользу общества определенной доли валового внутреннего продукта в виде обязательного взноса и составляет сущность налога».

Наиболее точным нам видится определение С. В. Барулина: «Налоговое регулирование представляет собой макрорегулирование экономики, финансов страны и всего налогового процесса в обществе. ...Налоговое регулирование – составная часть процесса управления налогами, направленная на обеспечение реализации концепций налоговой политики государства и предприятий. Налоговое регулирование – это процесс детальной разработки способов реализации налоговых планов, формирования и введения при необходимости новых и корректировки действующих налоговых режимов, направленных на реализацию ценового, фискального, регулирующего и контрольного назначения функций налогов, получивших количественное и качественное отражение в бюджетно-налоговых заданиях, целевых установках и налоговой концепции на конкретный период времени» [1, с. 41].

Мы считаем, что налоговое регулирование представляет собой субъективную деятельность государственных органов по использованию на практике регулирующих возможностей налогов в рамках принятой государством налоговой концепции. Мы согласны с мнением С. В. Барулина, который отмечает, что «налоговое регулирование как функциональный элемент налогового менеджмента не следует путать с регулирующей функцией налогов, посредством которой, наряду с другими функциями, реализуется общественное назначение налогов. Функция налогов объективна как форма проявления сущности объективной категории налогов, она предполагает потенциальную возможность регулирования социально-экономических процессов» [1, с. 40].

Как известно, другими функциями налогов являются: фискальная, распределительная, стимулирующая и контрольная. Однако, такой взгляд на регулирующую функцию налогов не разделяют другие авторы. Например, И. А. Майбуров отмечает, что «регулирующая функция налогов проявляется через комплекс мероприятий в сфере налогообложения, направленных на усиление государственного вмешательства в экономические процессы (для предотвращения спада или стимулирования роста производства, научно-технического прогресса, регулирования спроса и предложения, объема доходов и сбережений населения, объема инвестиций)» [3, с. 232]. На наш взгляд в последнем определении четко просматривается субъективная деятельность человека, что позволяет отнести налоговое регулирование к элементу государственного налогового менеджмента. Как показывает практика, на сегодняшний день из функций налогов более или менее эффективно реализуются только фискальная и контрольная функции. Эффективность регулирующей функции налогов как объективной категории невысока.

Проведенное нами исследование проблемы, позволило выдвинуть нижеследующие определения налогового регулирования, его субъектов и объектов. Государственное налоговое регулирование в его современном виде представляет собой совокупность форм, методов и инструментов управления налогообложением, направленных на вмешательство государства в рыночную экономику в соответствии с принятой концепцией экономического и социального развития. Налоговое регулирование – это также процесс управляющего воздействия государства на основные социально-экономические параметры развития страны и ее регионов, на отдельные сектора экономики, на финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов и домохозяйств, осуществляемый при помощи налогового механизма, адекватного сложившейся в экономике ситуации.

Субъектом налогового регулирования выступает государство в лице его законодательных, исполнительных и иных уполномоченных органов различных уровней (федерального, регионального или местного). Мы не согласны с мнением отдельных авторов, считающих субъектами налогового регулирования и самих налогоплательщиков, которые осуществляют это регулирование посредством налоговой оптимизации, а также отстаивая свои права в налоговых спорах. Такие действия скорее подпадают под определение налогового менеджмента организаций и физических лиц.

Объектами налогового регулирования, с нашей точки зрения, следует считать: отраслевую структуру экономики, социальную структуру общества, а также финансовые ресурсы, образующиеся у налогопла-

тельщиков в результате их деятельности, и совершающие движение в процессе выполнения налогами их функций.

Государственное налоговое регулирование тесным и непосредственным образом связано с налоговым планированием, прогнозированием и налоговым контролем.

Предметом налогового регулирования нами определены финансовые отношения, между государством и его регионами, с одной стороны, и налогоплательщиками (хозяйствующими субъектами, индивидуальными предпринимателями и населением) – с другой, по поводу формирования и перераспределения денежных средств, мобилизуемых при помощи налоговых и обязательных неналоговых платежей.

Цели налогового регулирования должны по логике соответствовать целям налоговой политики Российской Федерации. Цели, задачи и приоритеты в области налоговой политики отражаются в формируемых ежегодно Министерством финансов России «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации». Цели налоговой политики определяются складывающейся текущей социально-экономической ситуацией. Таковыми целями в последние годы являются: достижение экономической стабилизации сбалансированность бюджета, интенсификация перехода на инновационный путь развития и рост благосостояния населения.

В соответствии с основными целями реализуемой в последние годы в Российской Федерации налоговой политики, ее приоритетными задачами выступают:

- создание стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость и сбалансированность, финансовую стабилизацию и сокращение темпов инфляции;
- создание налоговых стимулов для модернизации экономики и оживления инвестиционной активности;
- налоговая поддержка и стимулирование инновационной деятельности;
- повышение эффективности налоговой системы;
- обеспечение налоговой конкурентоспособности страны на мировой арене;
- налоговая поддержка отечественного производителя;
- налоговое стимулирование развития малого предпринимательства;
- налоговая поддержка условий ведения бизнеса на территориях опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири;

- налоговая поддержка функционирования созданной с 01.01.2015 г. свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя;
- деофшоризация российской экономики;
- сохранение моратория на увеличение налоговой нагрузки в течение трехлетнего периода – 2016 – 2018 гг.

Объявленный в России курс на модернизацию и импортозамещение в условиях макроэкономической нестабильности и западных санкций определяет основную цель налогового регулирования. Таковой целью, по нашему мнению, следует считать формирование налогового механизма, соответствующего целям и задачам налоговой политики государства, и обеспечение его эффективного функционирования на основе использования соответствующих методов и инструментов налогового регулирования.

Таким образом, мы подошли к определению места налогового регулирования в системе налоговых отношений.

Налоговый процесс представляет собой деятельность по формированию концепции государственной налоговой политики, правовому обеспечению налогообложения, формированию налоговой системы и организации процедуры взимания налогов. Налоговый процесс немалозначим без регулирующего воздействия на всю систему налогообложения. Основным функциональным элементом налогового процесса является налоговое администрирование, которое представлено планированием и прогнозированием, выполнением плановых заданий по сбору налогов, налоговым контролем. К элементам или этапам налогового регулирования относятся: сбор налоговой информации, оценка эффективности налогообложения, принятие управленческих решений и их детализация.

Следует констатировать, что именно на этапах оценки эффективности и применения соответствующих адекватных мер налогового регулирования вся система налоговых отношений начинает давать сбой. Это обусловлено отсутствием теоретического обоснования и комплексного подхода к рассмотрению налогового регулирования как системы, обеспечивающей финансовую безопасность и экономическое развитие. Такая система должна быть основана на совокупности научно-обоснованных и взаимосвязанных показателей оценки эффективности налогообложения.

Государственное налоговое регулирование тесным и непосредственным образом связано с налоговым планированием, прогнозированием и налоговым контролем, и должно быть основано на оценке эффективности принятых управленческих решений в сфере налогообложения.

Рассмотрим также вкратце некоторые вопросы относительно таких используемых категорий, как методы и инструменты налогового регулирования. Методы налогового регулирования в общем виде – это приемы и способы, с помощью которых это регулирование осуществляется. Государство выполняет функции налогового регулирования, применяя разнообразные методы воздействия и экономической оценки. Методы налогового регулирования можно классифицировать по общеизвестным группам. Рассмотрим эту классификацию немного подробнее.

По механизму воздействия на объект методы регулирования делят на прямые и косвенные. Прямое регулирование вынуждает субъектов экономики принимать решения, основанные не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях (законах) государства. «Плановый уровень налоговых поступлений не имеет четкой адресной росписи по конкретным исполнителям, и, поэтому, их исполнение определяется результирующей составляющей разнообразных результатов хозяйственной деятельности налогоплательщиков, ориентированных на реализацию собственных интересов. Вследствие этого, методы налогового регулирования должны включать как методы прямого (законодательного) воздействия, так и методы косвенного воздействия на поведение налогоплательщиков, стимулирующих принятие ими решений, необходимых обществу» [1, с. 41].

Нормативно-правовые и организационные методы. Рассмотрим перечень методов налогового регулирования в соответствии с теорией налогообложения, изложенной И. А. Майбуровым, выводы которой во многом поддерживаем. В соответствии с ней, можно выделить следующие методы налогового регулирования, применяемые как в России, так и за рубежом [3, с. 78]:

- изменение видового состава системы налогов;
- изменение структуры налоговой системы (соотношения федеральных, региональных и местных налогов);
- замена одной формы или способа налогообложения другими;
- регулирование соотношения прямого и косвенного налогообложения;
- оперативное изменение налоговых ставок, и других элементов налогов, сроков и порядка уплаты налогов;
- регулирование соотношения прогрессивного, регрессивного и пропорционального налогообложения;
- дифференциация налоговых льгот и налоговых вычетов по объектам, плательщикам и направлениям;
- полное или частичное освобождение от налогов отдельных категорий налогоплательщиков;

- реструктуризация налоговой задолженности или рассрочка платежа;
- изменение сферы распространения налогов;
- введение специальных режимов налогообложения;
- регулирование налоговой нагрузки, ее перенос с одних налогоплательщиков на других.

Методы оценки эффективности мероприятий налогового регулирования – экономико-математические и статистические: методы экономического анализа и статистических группировок, метод сравнения, финансово-расчетные методы, метод экспертных оценок, и др.

Инструментами налогового регулирования являются все прямые и косвенные налоги, налоговые СТАВКИ, налоговые льготы, налоговые санкции, налоговая база и другие.

При использовании прямых методов налогового регулирования оперируют инструментами налогообложения, непосредственно (прямо) влияющими на доходы и расходы хозяйствующих субъектов и общества в целом. В их числе выделяют:

- прямые налоги на доходы, имущество, операции;
- косвенные налоги на потребление, операции и виды деятельности;
- льготы отдельным группам налогоплательщиков;
- прямые запреты и ограничения на правомерное налоговое поведение налогоплательщиков.

Методы косвенного регулирования создают лишь предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе субъекты экономических отношений предпочитали варианты и сферы ведения бизнеса, которые соответствуют целям бюджетно-налоговой и общеэкономической политики государства. Недостатком косвенных методов является определенный временной лаг, возникающий между моментами принятия мер государством, реакции на них экономики и реальными изменениями в хозяйственных результатах. При использовании косвенных методов налогового регулирования оперируют инструментами налогообложения, опосредованно (косвенно) влияющими на доходы и расходы налогоплательщиков. Это осознанный выбор налогоплательщиками сферы деятельности, режима налогообложения, формирования системы налогового учета, порядка начисления амортизации, и др. Косвенное регулирование – «это преимущественно налогообложение источников доходов и получателей финансовых ресурсов – хозяйствующих субъектов (общества в целом, индивидов, организаций и/или их объединений)» [4, с. 101 – 105].

Эффективность налогового регулирования определяется степенью достижения целей налоговой, экономической и социальной поли-

тики. Можно выделить ряд направлений проведения научно-прикладных исследований, необходимых для повышения эффективности налогового регулирования в целом. Так, прежде всего, необходимо оформить имеющиеся разрозненные методы в теоретико-методологическую концепцию системного бюджетно-налогового регулирования, ориентированного на конечный результат. Необходимо также проведение комплексных исследований относительно влияния применяемых методов и инструментов налогового регулирования на экономические параметры и социальные процессы. Это предполагает разработку качественной системы оценки эффективности налоговой политики и налоговых реформ, основанной на определенных критериях и оценочных показателях.

Для достижения положительных результатов налогового регулирования, Россия нуждается в зарубежном опыте не только теоретического, но и прикладного характера. Следует заметить, что в большинстве исследований, анализирующих опыт развитых стран, основное внимание уделяется анализу налогообложения стран Западной Европы и Северной Америки, а опыт Японии, Китая, развитых стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, их модели «экономического чуда» и налогового регулирования рассматривается гораздо реже. А ведь эти страны наглядно демонстрируют ускоренное экономическое развитие. С опытом их экономических и налоговых реформ следовало бы ознакомиться поближе.

В налогах, в соответствии с современным подходом, необходимо выделять две стороны: с одной стороны, налоги представляют собой финансовые ресурсы государства, а с другой – фактор риска и угроз. В настоящее время в теории наиболее исследована фискальная сущность налогов. Несмотря на явную значимость для практики, в теоретико-методологическом плане недостаточно разработаны вопросы государственного управления налоговыми, таможенно-тарифными и, соответственно, бюджетными рисками.

Мы считаем, что методы и инструменты налогового регулирования должны распространяться также и на систему обязательных неналоговых платежей: обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды, таможенные пошлины, платежи за использование лесного фонда, плату за загрязнение окружающей среды.

В современных условиях налоговое регулирование должно быть адекватным глобальным вызовам, и оно должно играть основную роль в развитии импортозамещения, создавая благоприятные условия для подъема отечественной промышленности и повышения ее инвестиционной привлекательности. Финансовая безопасность России сегодня напрямую зависит от стабильности налогообложения и гибкости сис-

темы налогового регулирования. При выборе методов и инструментов такого регулирования целесообразно применять те из них, которые не приведут к дальнейшей макроэкономической дестабилизации, и которые не придется отменять на этапе очередных экономических реформ.

Список используемых источников

1. Барулин, С. В. Налоговый менеджмент : учебник / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. – М. : Дашков и К, 2012. – С. 40–41.
2. Майбуров, И. А. Налоговая политика. Теория и практика / И. А. Майбуров. – М. : Норма, 2012. – 519 с.
3. Майбуров, И. А. Теория и история налогообложения : учебник / под общ. ред. И. А. Майбурова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 232.
4. Пономарев, А. В. Перспективы развития оптимального налогового регулирования / А. В. Пономарев // Современное право. – 2011. – № 1. – С. 101 – 105.

**Вдовина Е. С. – кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика»,**

Хасан Роа Флайих Хасан – магистр кафедры «Экономика»

АНАЛИЗ УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ НАЛОГОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Все юридические лица, а также индивидуальные предприниматели, ведущие коммерческую деятельность на территории Российской Федерации, обязаны делать соответствующие отчисления в пользу государства.

Перечень налогов различного типа достаточно обширен. Причем уплату их предприятие осуществляет не только за себя, но также за нанятых работников (НДФЛ). Обязательно требуется формирование налоговой отчетности. Все действия реализуются согласно установленному законодательству.

Вся величина налоговых сборов обозначается термином «налоговая нагрузка» – данная характеристика позволяет оценить финансовое состояние конкретного предприятия

Налоговая нагрузка – одно из основных понятий-характеристик, позволяющее наиболее адекватно оценить положение дел на конкретном предприятии.

Совокупная налоговая нагрузка – это отношение всей суммы уплаченных налоговых сборов к полученной в результате коммерческой деятельности предприятия прибыли. Также данный термин трактуется как налоговое бремя предприятия. Так как налоговая нагрузка – это отношение, то для вычисления ее применяется достаточно простая формула.

1. Средние показатели налоговой нагрузки по экономическим видам деятельности на 2014–2015 гг.

Показатель	2014 г., %	2015 г., %
Оптовая торговля	13,8	10,5
Розничная торговля	3	3,6
Сфера строительства	6,7	6,8

Ежегодно все предприятия, индивидуальные предприниматели обязаны сдавать соответствующим образом составленную налоговую отчетность.

Средние показатели налоговой нагрузки по экономическим видам деятельности на 2014–2015 гг. показаны в табл. 1

На основании отклонений от средних показателей проводится оценка рентабельности конкретных предприятий, ведущих деятельность в определенном экономическом сегменте. Руководителям предприятий стоит по возможности также осуществлять мониторинг средних значений налоговых нагрузок по отраслям. В случае существенного отклонения от статистических показателей возможно будет предусмотреть факт назначения проверки ИФНС.

Налоговая нагрузка (как величина, равная отношению) представляет собой важный показатель. Установлены определенные среднестатистические нормативы. На законодательном уровне установлены значения данной величины. Причем значение это не количественное, а относительное. Представляет собой просто оценочный коэффициент – он различен для всех отраслей. На 2016 год действительными являются показатели, показанные в табл. 2.

При возможности руководству стоит ознакомиться с относительными показателями рентабельности активов, проданных товаров.

Анализ уровня налоговой нагрузки показывает, что налоговые доходы бюджетной системы (рассчитываемые как сумма поступлений всех налогов и сборов, таможенных пошлин, страховых взносов на обязательное государственное социальное страхование и прочих налоговых платежей) в доле ВВП снизились по сравнению с 2009 г., однако на протяжении последних 4 лет оставались примерно на одном уровне (изменяясь в диапазоне 31...32% ВВП). При этом показатели уровня налоговой нагрузки с 2011 г. были обновлены в связи с изменением Росстатом методологии оценки ВВП (табл. 3).

2. Средние показатели налоговой нагрузки по экономическим видам деятельности на 2016 г.

Показатель	2016 г., %
Сельское хозяйство	2,9
Рыболовство	7,1
Добыча полезных ископаемых	35,2
Добыча топлива	39
Обрабатывающие производства	7,5
Издательская деятельность	13,6

3. Доходы бюджета расширенного правительства Российской Федерации в 2009 – 2015 гг. (% к ВВП)

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходы всего	35,04	34,62	37,26	35,02	34,42	34,34	33,32
Налоговые доходы и платежи	30,88	31,12	34,50	32,49	31,80	31,90	0,17

в том числе:

Налог на прибыль организаций	3,26	3,83	4,06	3,52	2,92	3,05	3,22
Налог на доходы физических лиц	4,29	3,87	3,57	3,38	3,52	3,47	3,47
НДС	5,28	5,40	5,81	5,30	4,98	5,06	5,24

Продолжение табл. 3

Акцизы	0,89	1,02	1,16	1,25	1,43	1,38	1,32
Таможен- ные пошли- ны	6,52	6,74	8,25	7,62	7,00	7,09	4,16
Налог на добычу по- лезных ис- копаемых	2,72	3,04	3,65	3,67	3,63	3,73	3,99
Единый социальный налог и страховые взносы	5,93	5,35	6,30	6,13	6,61	6,46	6,98
Прочие на- логи и сбо- ры	1,99	1,88	1,71	1,62	1,71	1,67	1,78

Источники данных: ВВП – Росстат (данные по состоянию на 04.04.2016 г.); доходы бюджета расширенного правительства – Федеральное казначейство.

Данные результаты достигнуты, в том числе за счет реализации мер по совершенствованию законодательства о налогах и сборах в последние годы.

При анализе уровня налоговой нагрузки по отдельным видам налогов в Российской Федерации традиционно выделяют нефтегазовые доходы – НДС и вывозные таможенные пошлины (на нефть, газ и нефтепродукты), поскольку в Российской Федерации по-прежнему существенную долю доходов бюджета составляют доходы, получаемые из этих источников (табл. 4).

Средний уровень прочих сборов, таких как государственная пошлина, и неналоговых платежей, уплачиваемых организациями и предпринимателями в бюджеты бюджетной системы страны, составляет менее 1% к ВВП. В 2015 году совокупный уровень указанных доходов составил 0,61% к ВВП, и, таким образом, фискальная нагрузка на экономику суммарно составила 30,77% к ВВП (табл. 5).

**4. Доходы бюджета расширенного правительства
от налогообложения добычи нефти и экспорта нефти и
нефтепродуктов в 2009 – 2015 гг. (% к ВВП)**

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Налоговые доходы и платежи	30,88	31,12	34,50	32,49	31,80	31,90	30,17
Доходы от налогов и пошлин, свя- занных с об- ложением нефти, газа и нефтепродук- тов	8,19	8,64	10,75	10,37	9,94	10,18	7,63
из них:							
НДПИ на нефть	2,41	2,74	3,30	3,19	3,08	3,16	3,35
НДПИ на газ	0,21	0,20	0,25	0,40	0,46	0,48	0,53
Акцизы на нефтепродук- ты	0,38	0,37	0,51	0,55	0,59	0,50	0,37
Вывозные таможенные пошлины на нефть	3,10	3,61	4,17	3,72	3,29	3,36	1,77
Вывозные таможенные пошлины на газ	1,12	0,42	0,69	0,65	0,67	0,63	0,68
Вывозные таможенные пошлины на нефтепродук- ты	0,98	1,30	1,67	1,69	1,70	1,91	0,93

Продолжение табл. 4

Таможенная пошлина (при вывозе из РФ за пределы ТС нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти)	0,00	0,00	0,16	0,18	0,15	0,14	0,00
Доходы от налогов и прочих платежей, не связанных с обложением нефти, газа и нефтепродуктов	22,69	22,48	23,75	22,12	21,86	21,72	22,54

Источники данных: ВВП – Росстат (данные по состоянию на 04.04.2016 г.); доходы бюджета расширенного правительства – Федеральное казначейство.

5. Фискальная нагрузка (налоги и платежи, поступающие в бюджетную систему Российской Федерации) на экономику Российской Федерации в 2009 – 2015 гг. (% к ВВП)

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходы всего	35,04	34,62	37,26	35,02	34,42	34,34	33,32
	в том числе						
Фискальная нагрузка	31,50	31,79	35,15	33,08	32,57	32,57	30,77

Продолжение табл. 5

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Налоговые доходы и платежи	30,88	31,12	34,50	32,49	31,80	31,90	30,17
Нефтегазовые доходы	8,19	8,64	10,75	10,37	9,94	10,18	7,63
Доходы, не относящиеся к нефтегазовым	22,69	22,48	23,75	22,12	21,86	21,72	22,54
Доходы от прочих сборов и неналоговых платежей	0,62	0,67	0,65	0,59	0,77	0,68	0,61

Расчетный уровень налоговой нагрузки на экономику в Российской Федерации сопоставим с аналогичными расчетами по странам-членам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (табл. 6). При этом указанная величина фискальной нагрузки не включает в себя различного рода неналоговые платежи, которые хотя и установлены законодательством, но не являются предметом регулирования законодательства о налогах и сборах, таможенных платежах или страховых взносах на обязательное государственное социальное страхование.

Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) предложено оценивать уровень фискальной нагрузки как соотношение суммы налоговых платежей (за вычетом налога на доходы физических лиц) в консолидированный бюджет Российской Федерации, взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации и страховых премий на обязательное страхование ответственности владельцев опасных производственных объектов в разрезе видов экономической деятельности к валовой добавленной стоимости за вычетом амортизации (табл. 7).

6. Налоговая нагрузка на экономику в странах ОЭСР (% ВВП)

Страна	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Германия	36,09	34,98	35,70	36,38	36,53	36,13
Великобритания	32,32	32,80	33,58	33,05	32,93	32,57
Голландия	35,44	36,16	35,86	36,06	36,68	н.д.
Дания	45,17	45,32	45,38	46,39	47,60	50,88
Израиль	29,66	30,40	30,84	29,68	30,57	31,12
Греция	30,81	32,04	33,54	34,55	34,43	35,90
Канада	31,36	30,44	30,24	30,72	30,54	30,82
США	22,97	23,18	23,56	24,05	25,41	26,00
Чехия	32,35	32,55	33,35	33,83	34,26	33,47
Япония	26,96	27,57	28,61	29,41	30,31	н.д.
Россия	30,88	31,12	34,50	32,49	31,80	31,89
Россия (без учета нефтегазовых доходов)	22,69	22,48	23,75	22,12	21,86	21,72

Источники данных: данные по ОЭСР – Revenue Statistics 1965 – 2014.

7. Налоговая нагрузка на организации в российской экономике в 2008 – 2014 гг., %

Вид экономической деятельности	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,5	3,2	4,0	4,2	4,1	4,7	5,2
Рыболовство, рыбоводство	15,8	12,3	11,1	12,8	12,2	16,4	11,8

Продолжение табл. 7

Вид экономической деятельности	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Добыча полезных ископаемых	76,8	59,5	58,1	62,9	63,6	66,8	73,6
Обрабатывающие производства	24,4	24,1	26,8	28,9	32,2	32,2	30,9
Производство и распределение энергии, газа и воды	30,1	22,9	25,7	26,1	26,3	28,8	31,4
Строительство	21,7	21,1	18,1	18,6	18,7	18,8	19,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	11,6	11,8	10,9	13,9	16,6	15,1	16,3
Гостиницы и рестораны	16,4	15	15,8	19,2	18	18	17,8
Транспорт и связь	22	23,6	23,2	26,4	25,5	22	23,5
Финансовая деятельность	22	17,3	20,5	25,4	25,1	23,5	22,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	23,9	17,5	18,9	23,8	20,8	20,8	21,4

Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	8,4	7,8	7,6	9,3	8,6	8,3	8,5
Образование	19,2	19,1	19,9	24,4	26,4	27,1	28,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	13,1	13,1	13,6	16,4	20,5	17,7	17,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	21,1	20,9	18,5	22,5	20,1	24,6	24,1
Всего	25,3	21,4	21,7	24,9	25,8	25,3	26,2

Источник данных: РСПП.

Отличием данного подхода является то, что такой подход оценивает долю налоговых платежей в доходах организаций по видам экономической деятельности. Тем самым оценивается, на какую отрасль больше или меньше остальных приходится уплаченных налогов и страховых взносов в бюджетную систему Российской Федерации.

Согласно расчетам, подготовленным в соответствии с методикой РСПП, налоговая нагрузка в 2014 г. выросла в целом по экономике по сравнению с уровнем 2008–2009 гг. Несмотря на это, в разрезе видов экономической деятельности движение было разнонаправленным. Так, налоговая нагрузка снизилась в рыболовстве и рыбоводстве, обрабатывающих производствах, гостиницах и ресторанах, финансовой деятельности, здравоохранении и предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Вместе с тем результаты по Российской Федерации, полученные на основе подхода, используемого РСПП, не позволяют сопоставить их с показателями других стран и международными организациями, к примеру со странами ОЭСР, Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и т.д.

Вихляева Я. А. – магистрант кафедры «Экономика»

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

*Статья написана под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» Л. Г. Абдукаримовой*

С целью ликвидации проблем в понимании зарубежными партнерами информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности российских организаций, требуется формирование рыночных взаимоотношений в стране, создание организаций с иностранными инвестициями, выход ценных бумаг на мировой уровень и установление торговых связей.

В деловом и профессиональном мире признано, что на максимальном уровне Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) дают возможность увеличить прозрачность работы организаций, расширяют способности их многогранного анализа, упрощают процедуру доступа к международным рынкам.

На сегодняшний день российские организации перешли на Международные стандарты финансовой отчетности, что является чрезмерно актуальным. Это обусловлено признанием МСФО в качестве одного из основных инструментов, гарантирующего обеспечение унифицированной информации о финансовом состоянии компании с целью обширного круга участников рынка, в том числе и иностранного [3].

Поэтому сегодня главная задача перед бухгалтерским сообществом заключается в исследовании международных стандартов, в получении опыта в работе с ними и совершенствовании профессиональных навыков данной сферы.

Главной целью отчетности, подготовленной на базе международных стандартов, считается достоверное представление информации о финансовом состоянии и движении денежных средств организации, которая будет являться полезной для обширной аудитории пользователей при принятии ими экономических решений.

Отчетность должна обладать такими сведениями, как уместность, надежность, сопоставимость и понятность. Имеют место быть данные сведения в том случае, если в отчетности не хватает определенных требований МСФО для восприятия пользователями воздействия конкретных действий на финансовые результаты организации [4].

Комитет международных стандартов финансовой отчетности руководствуется при составлении МСФО едиными принципами для их подготовки и формирования, в которых сформулированы цели, к которым стремится Комитет при разработке и утверждении МСФО.

Принципы подготовки и формирования финансовой отчетности сформулированы отдельным документом для свода МСФО. Таковой

документ не является стандартом, не имеет требований и рекомендаций для формирования финансовой (бухгалтерской) отчетности.

В Принципах излагаются главные цели финансовой (бухгалтерской) отчетности и единые концепции, которые лежат в основе их составления и представления.

Следует выделить тот факт, что использование МСФО основывается на двух принципах: непрерывности деятельности и начисления [5].

Принцип непрерывности деятельности подразумевает то, что организация функционирует и будет продолжать функционировать в ближайшей перспективе. Из этого следует, что организация не имеет необходимости устранять либо уменьшать масштабы собственной деятельности. По этой причине активы организации не меняются, а имеют первоначальную стоимость без учета ликвидационных расходов. Но если имеется такая необходимость, то финансовая отчетность обязана установить этот факт в последующем распоряжке:

- отразить оценку имущества по ликвидационной стоимости;
- списывать активы, которые не смогут быть полученными в полном объеме;
- начислять обязательства, так как, договоры и экономические акции могут быть прерваны.

Принцип начисления отталкивается от того, что доходы и расходы организации появляются в связи с их отображением, а не в связи с фактическим получением или выплаты денежных средств. Поэтому данный принцип подразумевает:

- по мере ее совершения, принятие конечного итога операции;
- отражение действий в отчетности того периода, в котором они были выполнены;
- создание данных об обязательствах к оплате и обязательствах к получению, а не только о фактически произведенных и полученных платежах.

Финансовые сведения, специализирующиеся на базе принципа начисления, оповещают пользователей, как о предыдущих сделках, так и о предстоящих обязательствах, а также предстоящих поступлениях денежных средств.

Для подготовки отчетности также имеют место быть качественные критерии информации, которые содержатся в финансовых отчетах и делают полезную для пользователей информацию. К таким критериям относится прозрачность, значимость, достоверность и сопоставимость [1].

Прозрачность является основным качеством информации, подразумеваемая ее активное восприятие пользователями.

Значимость. Для принятия решений пользователями, сведения должны быть значимыми.

Достоверность. Сведения достоверны, если не имеют ошибок и объективны.

Сопоставимость. Сведения, которые содержатся в финансовой отчетности организации, должны являться сопоставимыми во времени и сравнимыми с другими организациями с целью идентификации экономического положения и итогов работы.

На практике следует найти лучшее сочетание качественных данных, опираясь на приоритеты организаций и потребности самих пользователей.

Все рассмотренные принципы зарубежной практики учета нашли отражение в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, утвержденной Минфином России от 08.11.2010 г. № 142н [1].

Отчетность по МСФО, согласно Федеральному закону от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (далее – Закон № 208-ФЗ), обязаны предоставлять страховые и кредитные организации, пенсионные фонды, государственные предприятия, открытые акционерные общества, а также те организации, чьи ценные бумаги имеют допуск к обращению на торгах и фондовых биржах [2].

Таким образом, Международные стандарты финансовой отчетности представляют собой значительную международную основу общепризнанных принципов бухгалтерского учета [3].

Одна из основных целей их формирования заключается в гармонизации различных стандартов финансовой отчетности и бухгалтерской политики в зарубежных странах. Внедрение международных стандартов финансовой отчетности приведет к совершенствованию и реформированию функционирующей системы бухгалтерского учета на всех его уровнях.

Список используемых источников

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.
2. О консолидированной финансовой отчетности : федер. закон от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ.
3. Палий, В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учебник / В. Ф. Палий. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 512 с.
4. Ремизова, Е. Ю. МСФО. Учет и отчетность / Е. Ю. Ремизова, Е. С. Султанова. – М. : Омега-Л, 2014. – 144 с.
5. Чая, В. Т. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник и практикум / В. Т. Чая, Г. В. Чая. – М. : Юрайт, 2015. – 432 с.
6. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учебное пособие. – М. : Магистр, ИНФРА-М, 2015. – 512 с.

ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИЙ

Аннотация. Конкурентоспособность компаний является интегральным показателем уровня развития национальной экономики и является фактором увеличения ее потенциала. В условиях глобализации конкурентоспособность компаний обеспечивает их устойчивые позиции на рынке за счет их капитализации. Капитализация компаний является важнейшим финансовым показателем, в котором отражаются результаты деятельности компаний, а также оценка участниками фондового рынка перспектив генерирования потока доходов бизнес-структур в будущем периоде. Объемы капитализации компаний характеризуют развитие экономик конкретных стран, степень их влияния в системе мирохозяйственных связей.

Выбор эффективных финансовых методов повышения капитализации компаний позволяет обеспечить объективную рыночную оценку бизнес-структур в условиях повышательной динамики хозяйственной конъюнктуры, а также сдерживать падение рыночной стоимости при макроэкономической нестабильности.

Повышение капитализации компаний в открытой экономике предопределяет необходимость использования специфических финансовых методов, адекватных современным условиям.

Ключевые слова: капитализация компании, стратегия развития, внешняя и внутренняя среда, финансовые методы, макроэкономические явления.

Исследование теоретических и методологических основ капитализации компаний состоит в раскрытии экономической сущности данного явления, факторов его эволюции, связей с другими явлениями и показателями хозяйственной сферы, а также в определении степени управляемости процессом капитализации компаний. Капитализация компаний – рыночная оценка их способности генерировать поток доходов в настоящем и будущем периодах. Под финансовым методом повышения капитализации компаний понимается объективно существующее и выбранное менеджментом направление влияния на конкретный элемент корпоративных финансов в целях генерирования стоимости компании, принимающей форму ее рыночной капитализации.

Методология исследования капитализации компаний состоит в анализе как фундаментальных, так и конъюнктурных факторов. Первые определяют стоимость компании как ее оценку на основе относительно устойчивых показателей экономической динамики; вторые приводят к краткосрочным колебаниям показателя капитализации. Фундаментальные факторы определяют долгосрочные тренды стоимости компании и, соответственно, ее капитализации. Текущий показа-

тель капитализации складывается под влиянием рыночных тенденций. При высокой рыночной волатильности в условиях неопределенности имеет место быстрая смена трендов в динамике капитализации. В такие периоды появляются новые факторы, влияющие на стоимость компаний. Соответственно, происходят изменения как в фундаментальных, так и в рыночных факторах повышения капитализации компаний.

Применение положений теории эффективных рынков и теории рациональных ожиданий к анализу соотношений между стоимостью компании и капитализацией позволяет сделать вывод о том, что стоимость компаний является основой повышения ее рыночной капитализации и зависит от фундаментальных факторов экономической динамики. Эти же факторы определяют рациональные ожидания экономических агентов относительно средне- и долгосрочной динамики анализируемых показателей. Отклонения рыночной капитализации от стоимости компаний обусловлены конъюнктурными факторами. Однако эта группа факторов не приводит к пересмотру рациональных и, следовательно, долгосрочных ожиданий экономических агентов.

В условиях открытой экономики формирование рациональных ожиданий и проявление эффективности рынков имеют существенные особенности. Глобализация финансового рынка и резкий рост его участников усилили волатильность биржевых котировок, ухудшили условия формирования и проявления рациональных ожиданий экономических агентов. Эта тенденция усиливается размахом спекулятивных операций на глобальном рынке и появлением большого разнообразия производных финансовых инструментов. Операции с этими инструментами затушевывают фундаментальные рыночные тенденции, затрудняют для участников рынков определение устойчивых трендов в ценовой динамике. Возросший объем информации, поступающей на глобальный финансовый рынок, широкие возможности извлекать прибыль как на растущем, так и на падающих рынках снизили их информационную эффективность.

Наблюдаемые в кризисных условиях нарушения рациональности поведения экономических агентов, а также эффективности рынков, выражающиеся, в частности, в несовпадении капитализации и чистых активов компаний, свидетельствуют о необходимости анализа более широкого круга факторов формирования как стоимости, так и капитализации компаний. К важным факторам, которые необходимо учитывать при оценке стоимости и рыночной капитализации компаний, относятся асимметричность рыночной информации, цикличность экономического развития.

Интегрированным показателем деятельности компаний является прирост их стоимости, выражающийся в повышении капитализации. Для целей ведения бухгалтерского учета и составления отчетности деятельность компаний подразделяется на операционную, инвестиционную и финансовую. Однако специфика формирования капитализации компаний предопределяет необходимость детализации сфер деятельности компаний в целях выявления всего комплекса факторов, воздействующих на изучаемый процесс, и определения комплекса финансовых методов формирования их оценки на фондовом рынке.

Макроэкономические условия определяют внешнюю среду деятельности компаний. В этой среде формируется платежеспособный спрос на их продукцию и уровень цен на производимые товары и оказываемые услуги. Под воздействием макроэкономических условий складываются цены на потребляемые компаниями ресурсы и используемую рабочую силу. Кроме того, во внешней среде формируется процентная ставка, воздействующая на издержки привлечения заемного капитала и рентабельность инвестиций, а также налоговые платежи в бюджеты всех уровней социальные взносы. К макроэкономическим условиям, воздействующим на капитализацию компаний, относятся также формирование денежной базы и денежных агрегатов, инфляция, процентная ставка, валютный курс, расходы бюджетов различных уровней и бюджетные дефициты.

Следует различать кратко-, средне- и долгосрочные макроэкономические условия. Первые связаны с текущими колебаниями основных макроэкономических показателей. Они определяют конъюнктурные колебания биржевых котировок и, следовательно, капитализации компаний. На интенсивность таких колебаний основное влияние оказывают текущие изменения валютного курса и процентной ставки. Среднесрочные макроэкономические условия формируются под влиянием сложившихся трендов в динамике денежных агрегатов, процентной ставки, инфляции, валютного курса.

Долгосрочные макроэкономические условия зависят от фундаментальных факторов развития хозяйственной системы. Они формируются под воздействием сложившихся тенденций, проявляющихся в денежно-кредитной и бюджетной сферах. Такие тенденции обусловлены структурными особенностями конкретной страны, в частности, развитием потребительского, инвестиционного, инновационного секторов, экспортным потенциалом, инфраструктурой.

Кратко-, средне- и долгосрочные макроэкономические условия следует рассматривать как объективные факторы хозяйственного развития. Но механизм их проявления и степень воздействия на экономические показатели, в том числе биржевые индексы, зависят от воспри-

ятия их динамики хозяйствующими субъектами, отражающегося в их рыночных ожиданиях. Элемент стихийности, присущий рыночному саморегулированию, способен искажать информацию о проявлениях тех или иных факторов экономической динамики. Восстановление информационного равновесия, т.е. пересмотр ранее сложившихся ожиданий хозяйствующих субъектов, способно приводить к существенному слому трендов биржевых показателей и значительной волатильности капитализации конкретных компаний или их групп, принадлежащих к определенным секторам экономики.

Сбалансированность спроса на деньги с их предложением как условие макроэкономической стабильности оказывает существенное влияние на формирование собственного капитала компаний и их капитализацию. Несбалансированность спроса и предложения денег способна оказать негативное воздействие на управление обязательствами компаний как сферу повышения их капитализации. Недостаток денежной ликвидности в экономике вызывает рост дебиторской задолженности, в том числе появление и накопление просроченной задолженности. Нехватка денежного предложения создает значительные трудности для реализации инвестиционных проектов компаний.

Инфляция является как показателем состояния макроэкономической среды, так и важным фактором ее эволюции. Повышательная ценовая динамика способна привести к обесценению оборотного капитала компании и тем самым предопределить необходимость увеличения собственного и заемного капитала. В условиях устойчивого инфляционного процесса мобилизация кратко-, средне- и долгосрочного заемного капитала является обычно более предпочтительной по сравнению с увеличением собственного капитала.

Динамика процентной ставки воздействует на возможности компании по привлечению заемных ресурсов, обеспечивающих расширение деловой активности. Процентная ставка в зависимости от сроков кредитования формируется на денежном и кредитном рынках под влиянием спроса и предложения ссудного капитала, а также рентабельности в ведущих отраслях экономики. Поэтому уровень левериджа, выбираемый конкретной компанией, определяется рентабельностью ее инвестированного капитала, рыночной процентной ставкой, рисками неплатежеспособности и неликвидности, оцениваемыми менеджментом.

Классификация финансовых методов формирования капитализации компаний позволяет четко определить сферы их применения, масштабы возможного использования, а также последствия применения в конкретных макроэкономических условиях. К основным принципам классификации финансовых методов повышения капитализации

компаний следует отнести эффективность, непротиворечивость, степень воздействия на объект управления, комплексность.

Эффективность использования финансового метода означает полноту достижения при его применении предполагаемого результата. Эффективными следует считать такие методы, благодаря которым требуемые результаты достигаются в кратчайшие сроки и с наибольшей полнотой.

Непротиворечивость финансовых методов, применяемых в сфере повышения капитализации компаний, означает недопущение, а в некоторых случаях – минимизацию их воздействия на результаты действия других финансовых методов, реализуемых в смежных сферах. Анализ возможных последствий конкретных финансовых методов должен проводиться в период подготовки соответствующих мер в рамках риск-менеджмента. В ходе реализации финансовых методов представляется необходимым мониторинг их действия, способный предоставить информацию для своевременной корректировки проводимых мероприятий в сфере повышения капитализации компаний.

Комплексность финансовых методов повышения капитализации компаний означает достижение синергетического эффекта их применения. При таком эффекте результат, обеспечиваемый использованием всех методов, превышает сумму результатов применения каждого метода в отдельности. Ориентация на получение синергетического эффекта означает обеспечение взаимной дополняемости финансовых методов и одновременно исключение их негативных побочных последствий. Достижение синергетического эффекта следует считать важнейшей задачей финансового менеджмента в сфере повышения капитализации компаний. Реализация этой задачи означает обеспечение максимального результата при оптимизации финансовых методов. Это предполагает тщательный анализ возможных направлений влияния и последствий применяемых финансовых методов.

Классификация финансовых методов повышения капитализации компаний может быть осуществлена по таким критериям как сферы хозяйственной деятельности компаний, определяющие их капитализацию; продолжительность влияния методов на рыночную оценку компаний (кратко-, средне- и долгосрочные); степень соответствия специфике экономического развития на конкретных фазах хозяйственного цикла.

К финансовым методам, используемым при повышении капитализации в сфере управления операционной деятельностью и активами компаний, относятся; управление постоянными затратами, управление переменными затратами, амортизационная политика, управление де-

нежными потоками, оптимизация кассовых остатков, оптимизация товарно-материальных запасов, управление дебиторской задолженностью, операционный рычаг, мониторинг финансовой устойчивости клиентов и поставщиков, бюджетирование основных направлений деятельности подразделений, участие компании в слияниях и поглощениях.

Капитализацию компаний в долгосрочном плане следует рассматривать как интегрированный показатель реализации стратегий, осуществляемых во всех сферах корпоративной деятельности. Вместе с тем следует учитывать, что особую роль в повышении капитализации компаний в долгосрочном плане играет финансовая стратегия. Это объясняется тем, что все сферы деятельности компании обеспечиваются финансовыми ресурсами. Результирующие показатели компании также формируются в финансовой сфере.

Блок целей финансовой стратегии компании, связанных с управлением ее капитализацией, должен содержать минимизацию рыночной волатильности акций компании; формирование позитивных ожиданий участников фондового рынка относительно деятельности компании в будущий период; достаточность финансовых ресурсов компании; обеспечение прироста интеллектуального капитала компании как основы ее конкурентоспособности; максимизацию рыночной добавленной стоимости (MVE).

Указанные цели входят в общий перечень целей финансовой стратегии компании. Однако выделение их в отдельный блок представляется необходимым вследствие их особой роли для организации долгосрочного управления капитализацией компаний. Ориентация текущей деятельности компаний на достижение указанных выше целей обеспечивает согласованность всего комплекса целей финансовой стратегии и корпоративной стратегии в целом. Их непротиворечивость способствует достижению синергетического эффекта, выражающегося в росте экономической добавленной стоимости (EVA).

Реализация финансовой стратегии компании, направленной на повышение капитализации, обеспечивается использованием следующих финансовых методов: максимизация доходности инвестированного капитала; минимизация издержек привлечения заемного капитала; оптимизация соотношения между собственным и заемным капиталом; стабильность дивидендной политики; сбалансированность активов и пассивов по срокам, суммам, видам валют.

Список используемых источников

1. Малова, Т. А. Капитализация в условиях российской экономики / Т. А. Малова. – М. : ЛКИ, 2007.

2. Иванов, И. В. Управление стоимостью капитала предприятий традиционных и наукоемких отраслей экономики / И. В. Иванов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006.

3. Дедкова, М. В. Капитализация компании: теоретический аспект / М. В. Дедкова. – М. : Вестник МГУС, Выпуск «Экономика», 2007.

Давыдова К. А. – магистрант кафедры «Экономика»

ПОДГОТОВКА ТОВАРОВ К ПРОДАЖЕ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» Н. В. Москаленко*

Торговля, в системе отраслей национального хозяйства, занимает существенное место, делая поставку товаров к потребителям от производителя, и является одним из видов экономической деятельности. Наиболее важным действием технологического процесса в магазине представляется подготовка товаров к продаже, способствующей уменьшению у продавцов и прочих работников излишней затраты времени и труда при обслуживании клиентов, быстрому отпуску товаров и росту пропускной способности магазинов, уменьшает потери товаров и увеличивает коэффициент применения торгового зала.

Основные положения по подготовке товаров на продажу предусмотрены в Правилах продажи отдельных видов товаров. В них указывается, что товары до отправки их в торговый зал или другое место реализации должны быть освобождены от упаковки, оберточных и увязочных материалов, металлических зажимов. Если поверхность или часть товара загрязнены, то этот участок должен быть удален. Операции по подготовке товаров к продаже делятся на общие и специальные.

К общим подготовительным операциям товаров относят: распаковку, сортировку, обследование точности маркировки (оформление ценников), создание товарного вида (облагораживание), перемещение в торговый зал, к местам расположения товаров.

Специальные операции по подготовке товаров к продаже производятся с товарами, которые нуждаются в специальных способах и приемах сборки и монтажа, накатки тканей, фасовки и так далее. Такие операции присущи только для отдельных товаров. В торговле продуктами товарами значительное влияние оказывает осуществление фасовки товаров (круп, макаронных изделий, муки, сахара, мяса, мясной гастрономии, молочной продукции).

Предприятия, занимающиеся розничной торговлей, осуществляют высокий объем различных работ, относящихся к подготовке каж-

дой единицы товара к продаже и отпуску покупателям. По товарам простого набора, которые поступают в упакованном и расфасованном виде, проводятся минимальные подготовительные операции: экземпляры товаров изучаются по внешнему виду, группируются, освобождаются от упаковки, обеспечиваются укрупненными ценниками и направляются в торговый зал для выкладки и предложения покупателям.

Товары сложного ассортимента или технически сложные приборы, нуждаются в специальной обработке даже тогда, когда они поступили в торговлю в упакованном виде, так как во время перевозки по причине вибрации, толчков они могли получить какие-либо повреждения. Такие товары подвержены распаковке и проверке в действии. Одежда, которая поступила не на плечиках, требует утюжки. Большинство продовольственных товаров требует фасовки и упаковки в потребительскую тару. Подготовка отдельных товаров, привезенными крупными партиями, объединена с осуществлением специфических работ, таких как, накатывание тканей на дощечки для представления в торговом зале, предварительная систематизация мелкоштучных изделий на картах, щитках. По всем товарам комплектуется торговый ассортимент.

В современных магазинах, подготовка товаров к продаже, заключается в перемаркировке товаров, которая нужна не только в связи с отсутствием или некачественными штрих-кодами, но и вследствие установленной в компании политики. Для примера, в отдельных фирмах для унификации перемаркировывают все упаковки с продукцией и в учете применяют именно собственные штрих-коды. Это способствует не только страховке от изменения штрих-кодов товаров, но и контролю за сроком годности, ведению партийного учета.

Одной из главных задач организации подготовки товаров к продаже является верное оформление ценников. Наиболее важную информацию о товаре покупатель обычно получает исходя из ценников, которые располагаются вблизи товаров. Если покупатель не находит ценник, то возникает большая вероятность того, что он откажется от покупки данного товара. В обязанности продавца входит обеспечение наличия единообразных и внятно оформленных ценников на продаваемые товары с указанием наименования товара, его сорта, цены за вес или единицу товара, подписи материально ответственного лица или печати предприятия, даты оформления ценника. Задачей торгового работника является контроль за тем, чтобы ценники на продукцию всегда находились рядом с товаром, были заметны и понятны покупателю.

Облегчить работу по оформлению ценников позволяют электронные ценники. Использование электронных ценников дает возможность

свести к минимуму ручной труд, который связан с созданием большого числа обычных бумажных ценников. Так же на определенную группу товаров цена может меняться на протяжении дня: например, в час пик она может быть минимальной или в виде специального предложения снижаться перед самым закрытием.

В каждом электронном ценнике отражается информация, необходимая сотрудникам магазина для оптимизации выкладки товаров. Так, продавец через компьютер может узнать, находится ли обусловленный товар на своем месте. Покупатель также может получить дополнительную интересующую его информацию. На ценнике может быть указана информация о рекламных акциях или скидках. В последнем случае изображение, выводимое на экран ценника, может мигать, тем самым обращая внимание покупателей к определенным товарам. Каждый ценник содержит свой неповторимый номер (8- или 13-символьный). Он доступен для считывания и может быть изменен с помощью особого устройства – инициализатора. Данная операция совершается с целью недопущения влияния близкорасположенных аналогичных систем одна на другую.

Подготовка товаров к продаже формирует предпосылки для использования самообслуживания и прочих передовых методов продажи, гарантирует высокую производительность труда продавцов при обслуживании покупателей, уменьшение товарных потерь, сокращение издержек обращения, росту эффективности работы магазина и прежде всего, совершенствует внешний вид товаров и разрешает сотрудникам торгового зала основное внимание уделять именно обслуживанию покупателей, т.е. повышению цивилизации обслуживания.

Список используемых источников

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 04.11.2014 г.).
2. Баканов, М. И. Экономический анализ в торговле / М. И. Баканов. – М. : Финансы и статистика, 2007.
3. Гончаров, П. Г. Организация торговли продовольственными товарами / П. Г. Гончаров, В. Ф. Егоров, С. Д. Жданова, С. Н. Зорин, Р. Н. Климова. – М. : Экономика, 1989.
4. Егоров, В. Ф. Организация торговли : учебник / В. Ф. Егоров. – СПб. : Питер, 2004.
5. Касьянова, Г. Ю. Торговля: бухгалтерский и налоговый учет / Г. Ю. Касьянова. – М. : Аргумент, 2008.
6. Кравченко, Л. Н. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л. Н. Кравченко. – М. : Новое издание, 2005.
7. Патров, В. В. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании / В. В. Патров.– СПб. : ПИТЕР.

8. Москаленко, Н. В. Основы экономики и бухгалтерского учета [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Москаленко, Т. Н. Шаронина, Е. Л. Дмитриева. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.

Денисов А. А. – магистрант кафедры «Экономика»

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ, ЕЕ СТРУКТУРА И ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ

Статья подготовлена под руководством д-ра экон. наук, проф., заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова

Понятие финансовой системы является развитием более общего определения «финансы». Финансы – историческая категория. По своей природе они тесно связаны с государством, которому для выполнения своих функций необходимы денежные средства [1].

В докапиталистических странах государственные доходы и расходы носили натуральный характер. Большая часть государственных потребностей удовлетворялась за счет различного рода повинностей и поступлений от натуральных сборов.

Например, с разложением феодализма и постепенным развитием капиталистического способа производства все большее значение стали приобретать денежные доходы и расходы государства; доля натуральных сборов и повинностей резко сократилась. Этот процесс усиливается с расширением сферы товарно-денежных отношений, ростом и усложнением функций государства.

Раньше в государствах, не существовало каких-либо разграничений между средствами государства и средствами его главы, т.е. глава государства, мог распоряжаться денежными средствами страны как своими.

В XVI – XVII веках происходит отделением государственной казны от личной кассы и собственности главы государства. В это же время возникают понятия государственных финансов, государственного бюджета, государственного кредита.

Финансовая система представляет собой совокупность финансовых звеньев, призванных обеспечить государству осуществление своих политических и экономических функций, и состоит, с одной стороны, из государственных финансов, а с другой – из финансов частных предприятий, корпораций, монополий.

В эпоху домонополистического капитализма государственная финансовая система имела два звена – государственный бюджет и местные финансы. Они давали возможность формировать фонды денежных средств, с помощью которых государство выполняло свои экономические функции.

Сама структура финансовой системы меняется от различных изменений в экономике страны. Например, расширение производства, повышение инфляции. В дальнейшем происходит выделение новых финансовых звеньев и совершенствование старых.

Современная финансовая система характеризуется следующими финансовыми звеньями:

- Государственный бюджет;
- региональный бюджет;
- муниципальный бюджет;
- внебюджетные фонды;
- финансы предприятий;
- внебюджетные государственные и муниципальные фонды;
- страхование.

Финансовые отношения подразделяются на децентрализованные и централизованные финансы.

К централизованным финансам относятся бюджеты всех уровней, внебюджетные государственные и муниципальные фонды, страхование.

К децентрализованным финансам относятся финансы предприятий.

Их отличие заключается в том, что централизованные финансы используются для осуществления финансовой деятельности всей страны, а децентрализованные финансы, обладают определенной самостоятельностью, не имеют вертикального взаимодействия, а после уплаты всех причитающихся обязательных платежей предприятия самостоятельно распоряжаются оставшейся прибылью.

В Российской Федерации органами управления финансовой системой являются:

- Министерство финансов Российской Федерации;
- Федеральное казначейство Российской Федерации;
- Счетная палата Российской Федерации;
- Государственная налоговая служба Российской Федерации;
- Банк России.

Каждый орган имеет свои функции по контролю над финансовой системой.

Стоит отметить, что на современном этапе финансовая система имеет различия в странах. В федеративных странах таких как (Российская Федерация, США, Германия) имеют трехуровневую систему, т.е. Государственный бюджет, Региональный бюджет, Местный бюджет, а унитарные такие страны как (Великобритания, Япония, Франция) имеют двухуровневую систему, т.е. Государственный бюджет и Местный бюджет.

В настоящее время, когда идет развитие производства, научно-технического прогресса, идет увеличение роли и влияния местных органов власти. Растут масштабы местного хозяйства, их связь и зависимость от крупного капитала, расширяются и усложняются функции местных властей. Все это усиливает значение местных финансов, повышает их роль в финансовой системе.

Местные финансы в Российской Федерации зависят от налогообложения и получением прибыли от муниципальных учреждений, например сдача в аренду зданий имеющих муниципальный статус.

Центральное место в этом звене принадлежит местным бюджетам, которые не входят в состав государственного бюджета и имеют определенную самостоятельность.

В настоящее время местные финансы это звено финансовой системы все больше используется в экономических целях, для регулирования хозяйственных процессов. С этой целью значительная часть средств местных бюджетов направляется на развитие экономической и социальной инфраструктуры [1].

Самостоятельное финансовое звено образуют финансы государственных предприятий. Его возникновение связано с развитием государственного сектора в экономике ряда стран. Процессом, который получил наибольшее распространение после второй мировой войны.

Государственные предприятия, в то время представляют собой, таким образом, попытку разрешить противоречие между частными предпринимательскими интересами и общенациональными экономическими проблемами.

В то же время финансы государственных предприятий – это звено финансовой системы, посредством которого государство участвует в первичном распределении национального дохода, аккумулируя в своих руках часть дохода, создаваемого на этих предприятиях.

Таким образом, финансовая система, это система форм и методов образования, распределения и использования фондов денежных средств государства и предприятий.

Список используемых источников

1. Басовский, Л. Е. Мировая экономика : курс лекций / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 207 с.
2. Булатов, А. С. Мировая экономика / А. С. Булатов. – М. : Экономист, 2012. – 858 с.
3. Ломакин, В. К. Мировая экономика / В. К. Ломакин. – М. : ЮНИТИ, 2012. – 410 с.
4. Финансы : учебник / под ред. В. В. Ковалева. – М. : Проспект, 2010. – 290 с.

Денисов А. А. – магистрант кафедры «Экономика»
СОСТАВ И СТРУКТУРА ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Статья подготовлена под руководством д-ра экон. наук, проф.,
заведующего кафедрой «Экономика» Н. И. Куликова*

Финансы представляют собой неотъемлемым элементом производственной деятельности на всех уровнях хозяйствования. Без данного компонента невозможно обеспечивать ни индивидуальный, ни общественный кругооборот производственных фондов на расширенной основе, контролировать отраслевое и территориальное устройство экономики, активизировать оперативное внедрение научно-технических технологий, удовлетворять иные общественные потребности. Именно такие потребности у хозяйствующих субъектов и государства объясняют возникновение разнообразных видов финансовых взаимоотношений. Финансовые взаимоотношения формируются между государственными структурами, с одной стороны, юридическими или физическими лицами, с другой; между двумя юридическими лицами; между юридическими лицами, с одной стороны, и физическими лицами – с другой. Взаимоотношения между двумя физическими лицами в данное время рядом экономистов не признаются финансовыми, но в то же время, появляются публикации о личных финансах, финансах домашних хозяйств (финансах населения), семейном бюджете.

При всем разнообразии финансовые взаимоотношения обладают общими чертами, которые позволяют выделить определенную классификацию. Наиболее обоснованной является классификация этих взаимоотношений в соответствии с объективными критериями.

Финансовые взаимоотношения имеют распределительную природу, так как распределяют часть цены общественного продукта по субъектам. Именно субъекты создают фонды целевого назначения в зависимости от их роли в общественном производстве. Исходя из этого, наиболее оптимальным критерием классификации является роль субъекта в общественном производстве. В зависимости от этого критерия определяются и способы организации финансов, порядок образования и применения финансовых ресурсов и финансовых фондов.

Сгруппированные по одному параметру финансовые взаимоотношения формируют финансовую систему. Финансовые взаимоотношения при всем их многообразии можно объединить в отдельные, относительно обособленные группы – сферы и звенья. Данные сферы и звенья имеют тесную связь между собой. Каждой группе финансовых взаимоотношений соответствуют денежные фонды, а соответствующие финансовые органы выполняют функции управления этими отношениями и фондами.

Следовательно, финансовая система представляет собой комплекс сфер и звеньев финансовых отношений, связанных с ними денежных фондов и органов управления финансами.

Из-за сложности не всегда возможно осуществить исследование и проанализировать системы в целом. В таких ситуациях используют декомпозицию – разделению системы на части (подсистемы) – и исследуют эти части как самостоятельные объекты. Выделяют субъект и объект управления. Каждая из этих подсистем, в свою очередь, является сложной системой.

Подсистемами являются крупные составные части сложных систем, которые, как правило, также представляют собой сложные системы, но в меньших масштабах. Подсистем финансовой системы представляют сферы и звенья.

Структурой финансовой системы является сумма ее элементов и соответствующих связей между ними.

Финансовая система состоит из 3 – х основных компонентов:

- совокупность сфер и звеньев финансовых взаимоотношений (или фин. система в узком понимании);
- сумма создаваемых в каждом из звеньев денежных фондов;
- система финансовых органов или фин. аппарат (инфраструктура финансовой системы), или финансовая система с позиции управления финансами.

Разложение финансовой системы на отдельные звенья связано с различиями функциональных задач каждого из звеньев, а также различиями методов формирования и применения централизованных и децентрализованных фондов финансовых средств.

Каждое звено финансовой системы имеет свои уникальные формы и методы образования и расходования денежных фондов и доходов.

Финансовые системы в разных странах обладают разным составом, что обусловлено различием государственных структур и организационно – правовых форм.

В литературе времен существования Советского Союза в структуре системы финансов, как правило, выделялись две подсистемы:

- 1) финансы предприятий и отраслей народного хозяйства;
- 2) общегосударственные финансы.

Иногда к ним добавляли, как отдельную подсистему – государственное кредитование. Относительно простая система финансов СССР соответствовала его экономическому фундаменту и существовавшей в то время финансовой политике. Осуществление рыночных реформ в России, проведение принципиально новой экономической и финансовой политики, вызвали появление новых звеньев финансовых взаимоотношений.

Следует отметить, что первичные доходы сферы финансов частных и государственных организаций, а также доходы населения страны создают основу системы финансов любой страны. И это не только теоретическое предположение, поскольку вся сумма данных ресурсов просматривается в сводном балансе финансовых ресурсов России. В общем, вся система финансов состоит из двух укрупненных подсистем:

- 1) совокупность государственных и муниципальных финансов;
- 2) финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов.

Как уже было отмечено, характерным признаком такого разделения становится значение субъекта в общественном воспроизводстве. Соответственно, существуют различия в потребностях финансовых ресурсов и финансовых фондов.

Таким образом, участники общественного воспроизводства, организации и граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность, занимаются изготовлением товаров и оказывают услуги. Для ведения своей деятельности им нужны финансовые ресурсы, способные обеспечить бы процесс производства, определенная сумма денежных средств.

Следовательно, для субъектов хозяйствования будут актуальны такие финансовые взаимоотношения, которые смогут обеспечить непрерывный цикл производства товаров или предоставления услуг.

Каждая сфера финансовой системы включает в себя определенные структурные элементы. Финансы субъектов хозяйствования представляются исходным финансовой системы, так как именно в данной сфере осуществляется формирование первичных доходов и финансовых ресурсов, после чего начинаются другие распределения и перераспределения стоимости.

Группировка финансовых отношений внутри сферы субъекта хозяйствования проводится в зависимости от характера деятельности субъекта. Он оказывает влияние на источники формирования финансовых ресурсов и порядок их расходования. Целью части организаций является получение прибыли, такие организации называются коммерческими.

Кроме коммерческих организаций для нормального функционирования общества нужны организации для удовлетворения потребностей общества в образовательных, культурных, научных, благотворительных и других общественно необходимых благах.

Такие организации не ставят себе цель получения прибыли и не распределяют полученную прибыль между учредителями. Финансовые ресурсы им нужны исключительно для осуществления своей уставной деятельности. Это также влияет на состав финансовых отношений, в которых учувствуют такие организации.

Участниками товарного производства также выступают ПБОЮЛ (предприятия без образования юридического лица). Под деятельностью таких предприятий понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения определенных работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве согласно законодательству.

Таким образом, выделяют следующие звенья в сфере субъектов хозяйствования:

- финансы коммерческих организаций;
- финансы некоммерческих организаций;
- финансы ПБЮЛ.

Ключевое место в финансовой системе любой страны занимает государственный бюджет, имеющий силу закона финансовый план государства (роспись доходов и расходов) на текущий (финансовый) год. Бюджетный кодекс Российской Федерации определяет бюджет «как форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенного для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления». Таким образом, государственный бюджет, являясь для государства средством аккумуляции финансовых ресурсов, дает государственной власти возможность содержания государственного аппарата, армии, выполнения социальных мероприятий, реализации приоритетных экономических задач, т.е. выполнения государством присущих ему функций.

Сфера финансов государственные и муниципальные финансы состоит из двух звеньев:

- 1) финансы государственного бюджета;
- 2) финансы внебюджетных фондов.

Финансы государственного уровня состоят из трех уровней бюджета:

- 1) федеральный бюджет;
- 2) бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты);
- 3) местные бюджеты.

Федеральный бюджет является основным инструментом перераспределения валового внутреннего продукта, созданного в масштабах государства. На федеральном уровне происходит формирование основных направлений бюджетной политики в стране, определяются основные принципы построения межбюджетных отношений.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации имеется шесть различных видов *региональных бюджетов*, а общее их количество составляет 89. Сюда относятся 21 республиканский бюджет республик в составе России, шесть краевых, 49 областных, один област-

ной бюджет автономной области, 10 окружных бюджетов автономных округов, два городских бюджета городов федерального значения – Москвы и Санкт-Петербурга.

Третий уровень бюджетной системы Российской Федерации также представлен разными видами бюджетов. В зависимости от видов муниципальных образований, на территории которых функционируют соответствующие *местные бюджеты*, выделяются бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, а также бюджеты городских и сельских поселений.

Стоит отметить, что государственный бюджет является основным финансовым планом страны, который утверждается Федеральным Собранием РФ как закон. Через бюджет государство концентрирует значительную долю национального дохода для финансирования народного хозяйства, социально-культурных мероприятий, укрепления обороны страны и содержания органов государственной власти и управления. С помощью бюджета происходит перераспределение национального дохода, что создает возможность маневрировать денежными средствами и целенаправленно влиять на темпы и уровень развития общественного производства. Это позволяет осуществлять единую экономическую и финансовую политику на всей территории страны.

Государственный внебюджетный фонд – это форма образования и расходования денежных средств, образуемых вне федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации. Государственные внебюджетные фонды предназначены для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, социальное обеспечение в случае безработицы, охрану здоровья и медицинскую помощь и имеют строгое целевое назначение. Расходы и доходы (бюджет) государственных внебюджетных фондов утверждаются законодательными (представительными) органами в форме закона (решения) аналогично закону (решению) об утверждении государственного бюджета. Формируются государственные внебюджетные фонды в основном за счет обязательных отчислений, уплачиваемых юридическими и физическими лицами. Средства государственных внебюджетных фондов находятся в государственной собственности.

Посредством формирования внебюджетных фондов происходит перераспределение национального дохода органами власти и управления в пользу определенных групп населения и приоритетных сфер экономики.

К внебюджетным фондам относятся: Пенсионный фонд (ПФ), фонд социального страхования (ФСС), фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС).

Список используемых источников

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. №145-ФЗ. – Ст. 1 – 17, 24 – 28, 161.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. – Гл. 21 – 26.
3. О бюджетной классификации Российской Федерации : федер. закон от 15.08.1996 г. № 115-ФЗ. – Приложения 1 – 4.
4. Романовский, М. В. Финансы / М. В. Романовский. – М. : Юрайт, 2001.
5. Абрамова, М. А. Финансы и кредит / М. А. Абрамова. – М. : Юриспруденция, 2003.
6. Дробозина, Л. А. Финансы, денежное обращение, кредит / Л. А. Дробозина. – М. : ЮНИТИ, 1997.
7. Галицкая, С. В. Деньги, кредит, финансы / С. В. Галицкая. – М. : Экзамен, 2004.
8. Ковалева, А. М. Финансы / А. М. Ковалева. – М. : Финансы и статистика, 2003.
9. Вавилов, Ю. Я. Финансы / Ю. Я. Вавилов. – М. : Социальные отношения, 2004.
10. Родионова, В. М. Финансы / В. М. Родионова. – М. : Финансы и статистика, 1995.
11. Евстигнеев, Е. Н. Финансовое право / Е. Н. Евстигнеев. – СПб., 2002.

Ежакова А. В. – магистрант кафедры «Экономика»

КРАТКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА РОССИИ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» А. П. Сырбу*

За рубежом ипотечное кредитование представлено следующими основными системами ипотечного жилищного кредитования: закрытая система (автономная), усечено-открытая система и расширенно-открытая система [1]. Также, проведя анализ основных систем ипотечного жилищного кредитования, можно выделить две модели организации ипотечного жилищного кредитования: одноуровневую и двухуровневую. Если рассматривать организацию ипотечного кредитования в Российской Федерации, то она начала формироваться с 1990-х гг. и на сегодняшний день она вобрала в себя черты как одноуровневой, так и двухуровневой модели, при этом ипотечное кредитование в России

функционирует в рамках усечено-открытой и расширенно-открытой систем [2].

Однако стоит отметить, что при проектировании ипотеки в России именно двухуровневая модель ипотечного жилищного кредитования принималась за базис. На данный момент эту систему нельзя назвать ни доминирующей, ни эффективной. Такой вывод можно сделать на основе изучения результатов функционирования российского национального оператора вторичного рынка ипотечных кредитов, а именно Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Работа АИЖК осуществляется по двум основным направлениям: рефинансирование ранее выданных первичными кредиторами ипотечных кредитов и секьюритизации ипотечных активов путем пуска ипотечных ценных бумаг.

Для анализа эффективности первого направления рассмотрим табл. 1.

1. Статистика деятельности АИЖК

Год	Объем рефинансирования АИЖК, млрд. р.	Общий объем выданных ипотечных кредитов в РФ, млрд. р.	Доля АИЖК в общем объеме выдачи, %
2015	13,1	1147,3	1,14
2014	51,1	1751,7	2,9
2013	48,0	1353,6	3,5
2012	61,0	1032,0	5,9
2011	51,3	716,9	7,2
2010	54,7	380,1	14
2009	30,3	152,5	20
2008	26,4	655,8	4
2007	39,3	556,5	7
2006	21,7	263,6	10
2005	7,8	56,3	14

Из таблицы видно, что наибольший объем рефинансирования АИЖК в общем объеме выданных кредитов был достигнут в 2009 г. и составил 20% от общего объема ипотечного кредитования. Анализируя другие периоды, можно сделать вывод, что, несмотря на рост ипотечного кредитования, объемы рефинансирования все равно уменьшались, пока не достигли отметки 1,14% по итогам 2015 г. Сопоставление объемов рефинансирования закладных АИЖК с результатами рынка показывает низкую роль агентства, а рост рынка происходит за счет активной работы нескольких крупнейших российских банков.

Основные показатели ипотечного кредитования в Российской Федерации в цифрах представлены в табл. 2.

2. Основные показатели ипотечного кредитования в Российской Федерации

Итоги 6 месяцев 2016 г.		Итоги 2015 г.		Итоги 2014 г.	
Банк	Объем, млн. р.	Банк	Объем, млн. р.	Банк	Объем, млн. р.
1. Сбербанк	333 800	1. Сбербанк	661 800	1. Сбербанк	920 982
2. ВТБ 24	130 142	2. ВТБ24	198 368	2. ВТБ24	350 718
3. Россельхозбанк	30 667	3. Россельхозбанк	37 748	3. Газпромбанк	63 262
4. Дельта-кредит	21 742	4. Группа SG	31 678	4. Россельхозбанк	53 832
5. Газпромбанк	20 409	5. Банк Москвы	28 274	5. Банк Москвы	33 796
6. Банк Москвы	18 000	6. Газпромбанк	26 839	6. Дельта-кредит	32 936
7. Райффайзен банк	11 103	7. Абсолют Банк	14 973	7. Связь-банк	23 974
8. Санкт-Петербург	9233	8. Санкт-Петербург	13 189	8. Росбанк	19 069
9. Связь-Банк	9070	9. Возрождение	11 189	9. Абсолют Банк	16 048
10. Абсолют Банк	8716	10. Связь-Банк	10 566	10. Санкт-Петербург	15 595

Для того чтобы понять, какое значение для ипотечного рынка имеют некоторые крупные российские банки, рассмотрим также итоги их работы в первом полугодии 2016 г., которые представлены в табл. 3.

АО «АИЖК» в 2009 – 2010 годах была реализована программа, которая должна поддержать заемщиков, имеющих ипотечные кредиты, с помощью предоставления им стабилизационных займов. Эти займы предоставлялись в течение одного года для выплаты ежемесячных платежей по ипотечным кредитам. Стабилизационные займы обеспечены такой же недвижимостью, что и первые ипотечные кредиты, но при этом требования агентства возмещаются из стоимости залога, оставшейся после удовлетворения требований первичных кредиторов по ипотечным кредитам. Агентство установило несколько критериев для заемщиков, имеющих ипотечные кредиты, выполнение которых необходимо для получения стабилизационного займа.

3. Итоги работы ведущих ипотечных банков

Банк	Объем выданных ипотечных кредитов, млн. р.	Количество выданных ипотечных кредитов, шт.	Прирост объема выданных кредитов по отношению к I полугодию 2015 г., %
1. Сбербанк	333 800	220 000	10
2. ВТБ 24	130 142	68 401	80
3. Россельхозбанк	30 667	20 002	231
4. Дельтакредит	21 742	7925	78
5. Газпромбанк	20 409	9023	155
6. ВТБ Банк Москвы	18 000	8724	76
7. Райффайзенбанк	11 100	3880	437
8. Банк Санкт-Петербург	9233	5131	127
9. Связь-Банк	9070	4822	461
10. Абсолют Банк	8716	4405	240

По программе АО «АИЖК» для приобретения облигаций с ипотечным покрытием участвующим дается возможность привлечь промежуточное финансирование на цели накопления пула ипотечных кредитов для включения в состав ипотечного покрытия. По данным агентства на 31.12.2015 г: амортизированная стоимость займов составляет 6864 млн. р. (31.12.2014 г. – 11 246 млн. р.), сроком до полутора лет, под ставки от 8,53 до 14,85% [3].

Проанализируем показатели рынка ипотечных ценных бумаг с участием АИЖК. По состоянию на конец первого полугодия 2016 г.:

- реализовано 12 выпусков жилищных ипотечных ценных бумаг на сумму в 60,7 млрд. р. (на 29% больше объемов выпуска ипотечных ценных бумаг в первом полугодии 2015 г.);
- данный объем гораздо ниже первого полугодия 2014 г. (108 млрд. р.);
- АО «АИЖК» участвовало в 75% сделок (по объему);
- повышение коэффициента «риск–вес» по младшим траншам в 12,5 раз со 100 до 1250% изменило структуру сделок и создало больший спрос на однотраншевые ипотечным ценным бумагам;
- основными инвесторами в ипотечные ценные бумаги на данный момент, являются пенсионные фонды (35%) и АО «АИЖК» (17%) [4].

На рисунке 1 представлены инвесторы в ипотечные ценные бумаги на конец первого полугодия 2016 г.

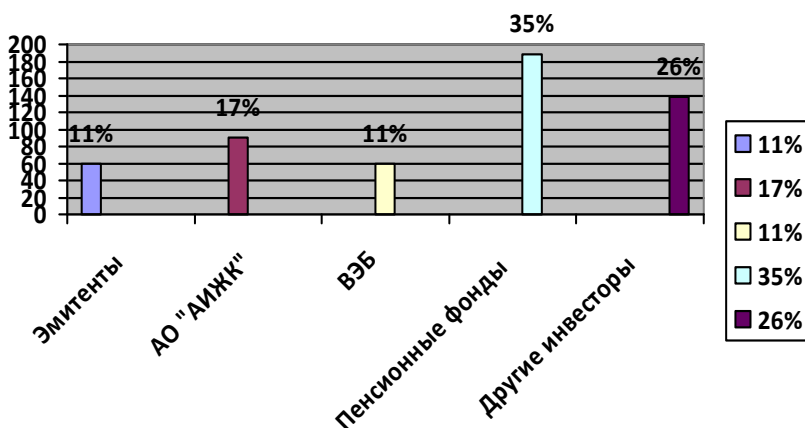


Рис. 1. Инвесторы в ипотечные ценные бумаги на конец первого полугодия 2016 г.

Стоит также обратить внимание на такие показатели как ставка досрочного погашения (показатель CPR) и доля просроченных кредитов (показатель NPL). На них продолжает оказывать влияние продолжающееся ухудшение макроэкономической ситуации в нашей стране.

К концу 2016 года ожидается, что доля просроченных кредитов так и будет расти. А показатель сможет сохраняться в относительно стабильном состоянии только в случае выкупа дефолтных закладных ипотечным агентом. Ставка досрочного погашения (CPR), скорее всего, будет находиться на относительно низком уровне, а рост показателя возможен только в случае выкупа ипотечными агентами дефолтных закладных.

Список используемых источников

1. Разумова, И. А. Ипотечное кредитование / И. А. Разумова. – СПб. : Питер, 2005.
2. Коростелева, Т. С. Поиск доступных для населения моделей организации ипотечного кредитования в условиях банковского кризиса 2015 г. / Т. С. Коростелева // Жилищные стратегии. – 2015. – Т. 2. – № 1. – С. 53 – 68.
3. Консолидированная финансовая отчетность АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» и его дочерних организаций за 2015 г. // Официальный сайт АО «Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию». – URL : http://www.rosipoteka.ru/common/img/uploaded/files/agency/financial_statement/FO_MSFO_AHML_2015_208-fz_1.pdf
4. Развитие рынков ипотеки и жилищного строительства в I полугодии 2016 г. // Официальный сайт АО «Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию». – URL : [http://www.rosipoteka.ru/common/img/uploaded/Razvitie_rynkov_ipoteki_i_zhilishchnogo_stroitelstva_v_I_polugodii_2016_goda_\(+ITSB\).pdf](http://www.rosipoteka.ru/common/img/uploaded/Razvitie_rynkov_ipoteki_i_zhilishchnogo_stroitelstva_v_I_polugodii_2016_goda_(+ITSB).pdf)
5. Анализ реестров ипотечного покрытия ИЦБ по состоянию на 31.08.2016 г. // Официальный сайт АО «Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию». – URL : http://www.rosipoteka.ru/common/img/uploaded/RIP_statistika_avgust_16.pdf

**Ежакова А. В. – магистрант кафедры «Экономика»,
Лакомкин Н. А. – магистрант кафедры «Экономика»**

ОСОБЕННОСТИ ЭМИССИИ НЕКОТОРЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» А. П. Сырбу*

Современный этап развития экономики в Российской Федерации предполагает обязательное наличие рынка ценных бумаг, что является значимой частью всей экономической системы.

Для любого юридического лица, перед первичным публичным размещением (ПРО), необходимо выпустить ценные бумаги, т.е. стать эмитентом. Такой выпуск называется эмиссией.

Процедура эмиссии представляет собой сложный фактический состав. Только соблюдение всех установленных требований в определенном порядке дает возможность эмитенту легитимно выпускать ценные бумаги. В общем понимании под эмитентами следует понимать субъектов, которые вправе выпускать все виды ценных бумаг, разрешенных к обращению на определенной территории. В соответствии с Федеральным законом от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» эмитент – это юридическое лицо или органы исполнительной власти либо органы местного самоуправления, несущие от своего имени обязательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных ими [1]. При чем, стоит обратить внимание на то, что граждане (физические лица) эмитентами быть не могут.

ФЗ «О рынке ценных бумаг» регулирует отношения, возникающие при эмиссии ценных бумаг без уточнения о субъекте выпуска. Необходимо отметить, что государственные и муниципальные ценные бумаги и порядок их эмиссии имеют особую регламентацию. Это установлено ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг». Эмитентом государственных и муниципальных ценных бумаг выступают органы исполнительной власти, которые являются юридическими лицами и в функции которых входит составление и исполнение федерального бюджета [3].

Вся процедура эмиссии включает в себя строго определенные этапы, установленные п. 1.1 «Положение о стандартах эмиссии ценных бумаг, порядке государственной регистрации выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг, государственной регистрации отчетов об итогах выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг» утв. Банком России 11.08.2014 г. № 428-П:

1) принятие решения о размещении ценных бумаг или иного решения, являющегося основанием для размещения ценных бумаг (далее – решение о размещении ценных бумаг);

2) утверждение решения о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг;

3) государственная регистрация выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг или присвоение выпуску (дополнительному выпуску) ценных бумаг идентификационного номера;

4) размещение ценных бумаг;

5) государственная регистрация отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг или представление уведомления об итогах выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг [4].

В случае размещения эмиссионных ценных бумаг путем открытой подписки или путем закрытой подписки среди круга лиц, число которых превышает 500, государственная регистрация выпуска ценных бумаг сопровождается регистрацией их проспекта. При этом каждый этап процедуры эмиссии сопровождается раскрытием информации.

Первый этап эмиссии ценных бумаг – принятие эмитентом решения о размещении эмиссионных ценных бумаг или иного решения, являющегося основанием для размещения эмиссионных ценных бумаг. Это решение предшествует всем остальным действиям эмитента, и на основе данного решения принимаются и осуществляются все остальные этапы эмиссии ценных бумаг. Интересным является то, что данный этап вплоть до 2004 г. в российском законодательстве не был закреплён. Так, в изначальной редакции ФЗ «О рынке ценных бумаг», эмиссия эмиссионных ценных бумаг не предполагала принятие решения о размещении.

Следующий этап эмиссии – утверждение решения о выпуске (дополнительном выпуске) эмиссионных ценных бумаг. Решение о выпуске ценных бумаг – это документ, содержащий данные, достаточные для установления объема прав, закреплённых ценной бумагой. В данном решении должен содержаться определённый пакет документов. Решение о выпуске ценных бумаг утверждается органом управления юридического лица и является открытым (публичным) документом. Эмитент, либо регистратор, обязаны, по запросу заинтересованного лица, предоставить информацию о выпуске ценных бумаг за плату, не превышающую фактическую стоимость предоставления таких сведений.

Третий этап эмиссии ценных бумаг, государственная регистрация выпуска эмиссионных ценных бумаг, является основным властным элементом со стороны государства. Государство публично удостоверяет выпущенные акции путем их регистрации.

Такая регистрация выпусков (сюда относятся и дополнительные выпуски) ценных бумаг осуществляется Банком России, а также регистрирующим органом. Размещение эмиссионных ценных бумаг до государственной регистрации их выпуска недопустимо. Таким образом, непосредственно регулятор даёт разрешение на выпуск ценных бумаг.

Проспект эмиссии ценных бумаг является необходимым документом, в котором раскрывается информация о предстоящем выпуске ценных бумаг для всех заинтересованных лиц. Необходимость выпуска проспекта ценных бумаг определяется условиями его размещения и последующего обращения. Потому что приобретатели ценных бумаг на вторичном рынке тоже должны иметь возможность получить информацию о приобретаемых ценных бумагах.

Четвертым этапом эмиссии ценных бумаг является их размещение. Под размещением понимается отчуждение эмиссионных ценных бумаг эмитентом первым владельцам путем заключения сделок. В соответствии со ст. 33 ФЗ «Об акционерных обществах» размещение обществом эмиссионных ценных бумаг осуществляется по решению совета директоров (наблюдательного совета) общества, если иное не предусмотрено уставом общества [2]. Необходимо отметить, что процедура размещения ценных бумаг формирует первичный рынок, так как в этом случае эмиссионные ценные бумаги отчуждаются непосредственно самим эмитентом и поступают во владение, пользование и распоряжение новому собственнику. Размещение может быть, как открытой подпиской (ИРО), так и закрытой.

Итоговым этапом является государственная регистрация отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг или представлению уведомления об итогах выпуска эмиссионных ценных бумаг.

Эмитент обязан представить отчет об итогах выпуска в Банк России в течение 30 дней после завершения размещения эмиссионных ценных бумаг. В двухнедельный срок Банк России рассматривает представленный отчет и регистрирует его, если нет нарушений. В такой ситуации считается, что эмитентом соблюдена процедура эмиссии ценных бумаг и все требования предъявляемые к ней. Регулятор вправе отказать в регистрации отчета об итогах выпуска ценных бумаг при нарушении эмитентом в ходе эмиссии требований действующего законодательства.

Отдельно стоит выделить особенность размещения акций при учреждении акционерного общества. Такое размещение происходит путем распределения акций среди непосредственных учредителей общества, либо при их покупке единственным владельцем. Данная процедура происходит до государственной регистрации выпуска акций. Основанием размещения является договор о создании акционерного общества (решение об учреждении акционерного общества). Государственная регистрация выпуска акций и отчета об итогах выпуска акций происходит совместно. При этом одновременная регистрация выпуска обыкновенных и привилегированных акций не допускается.

В свою очередь, в отличие от эмиссии акций, эмиссия облигаций с ипотечным покрытием, имеет ряд отличий, установленных действующие нормативные акты Центрального банка. Во время выпуска облигаций обычно устанавливают ограничение общего объема. Изменение объема не допускается, в противном случае – процесс регистрации блокируется.

Ипотечное покрытие облигаций могут составлять только:

1) обеспеченные ипотекой требования о возврате основной суммы долга и (или) о выплате процентов по кредитным договорам, в том числе удостоверенные закладными;

2) ипотечные сертификаты участия, удостоверяющие долю их владельца в праве общей собственности на другое ипотечное покрытие;

3) денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте;

4) государственные ценные бумаги Российской Федерации и государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации;

5) недвижимое имущество, приобретенное (оставленное за собой) эмитентом облигаций с ипотечным покрытием.

Также, недвижимое имущество может входить в состав ипотечного покрытия облигаций в течение не более чем двух лет с момента приобретения. Условия исполнения обеспеченных ипотекой требований, составляющих ипотечное покрытие облигаций, должны обеспечивать надлежащее исполнение обязательств по облигациям с данным ипотечным покрытием. Ипотечное покрытие может быть заложено в обеспечение исполнения обязательств по облигациям двух и более выпусков. Учет обеспеченных ипотекой требований должен осуществляться коммерческой организацией, имеющей лицензию на осуществление деятельности специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов и лицензию на осуществление депозитарной деятельности на рынке ценных бумаг.

Законом запрещено передавать права, связанные с залогом покрытия по ипотеке без передачи соответствующих прав на долговую бумагу. Такая сделка признается недействительной.

Владелец облигаций с ипотечным покрытием разных выпусков обладает одинаковыми правами к требованиям или имуществу, включающее ипотечное покрытие. Если заложенные объекты будут выкуплены для муниципальных или государственных нужд, то владельцу облигаций положено страховое возмещение, причитающееся залогодателю.

По закону разрешается закладывание ипотечного покрытия в обеспечение облигаций двух и более эмиссий. Но требования ко всем выпускам остаются неизменными. Также выпуск от двух и более облигаций с ипотечным покрытием эмитент имеет право установить сроки и порядок выполнения своих обязательств.

Подводя итог рассмотрению данного вопроса можно сделать вывод, о том, что эмиссия ценных бумаг является строго регламентированной

мой процедурой и имеет огромное значение. Именно благодаря эмиссии, юридическое лицо имеет возможность «выйти» на фондовый рынок и привлечь необходимые денежные средства для своей деятельности. При этом, если эмиссия акций имеет «стандартный набор условий», то облигации с ипотечным покрытием включают в себя определенные особенности.

Список используемых источников

1. О рынке ценных бумаг : федер. закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ (ред. от 13.07.2015 г., с изм. от 13.07.2015 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015 г.) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL : <https://www.consultant.ru/>

2. Об акционерных обществах : федер. закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ (ред. от 22.12.2014 г.) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL : <http://www.consultant.ru/>

3. Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг : федер. закон от 29.07.1998 г. № 136-ФЗ (в ред. от 14.06.2012 г.) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL : <http://www.consultant.ru/>

4. Положение о стандартах эмиссии ценных бумаг, порядке государственной регистрации выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг, государственной регистрации отчетов об итогах выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг : утв. Банком России 11.08.2014 г. № 428-П (ред. от 30.03.2016 г.) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Загл. с экрана. – URL : <http://www.consultant.ru/>

Жукова И. О. – магистр кафедры «Экономика»

ИНСПЕКТИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
и.о. заведующего кафедрой «Менеджмент» Е. Л. Дмитриевой*

Инспектирование в аудите представляет собой проверку записей, документов или материальных активов и позволяет получить документальные аудиторские доказательства. В ходе инспектирования записей и документов аудитор получает аудиторские доказательства средств внутреннего контроля над процессом их обработки. Инспектирование материальных активов позволяет получить надежные аудиторские доказательства относительно их существования, но не относительно собственности на них или стоимостной оценки [1].

Задачи данной статьи состоят в том, чтобы показать последовательность движения денежного потока деятельности продаж, выявить

взаимосвязь между используемыми документами и проверить правильность их соотношения.

Так как любая проверка в аудите подразумевает выборочное количество проверяемых документов, покажем пример инспектирования финансовых результатов деятельности продаж на примере открытого акционерного общества.

В ноябре предприятие ООО «Арти-Резинопласт» реализовало товары, услуги на общую сумму 43 374 273,29 р., включая НДС. Данная сумма отразилась по дебету счета 62 субсчет 01, который тоже называется «Расчеты с покупателями и заказчиками». Соответственно, сумма 43 374 273,29 р. – это увеличение задолженности 52 покупателей перед нашим предприятием, отраженная в оборотно-сальдовой ведомости по 62 счету.

Проведем анализ на примере контрагента ЗАО «АЛФРЕЙМС»:

27.11.2013 г. – реализация товаров на сумму 28 744,8 р.

D62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (реализация товаров и услуг ОАО «Арти-Резинопласт»).

K90.01.1 «Выручка (по деятельности, не облагаемой ЕНВД)» (уплотнитель резиновый 30166, основной договор с ЗАО «АЛФРЕЙМС»).

27.11.2013 г. – налог (взносы) на сумму 4384,8 р.

D90.03 «Налог на добавленную стоимость» (реализация товаров и услуг ОАО «Арти-Резинопласт»).

K68.02 «Налог на добавленную стоимость» (начисление 18% от реализации резинового уплотнителя 30166).

27.11.2013 г. – основной договор по зачету аванса покупателя на сумму 28 744,8 р.

D62.02 «Расчеты по авансам полученным» (реализация товаров и услуг ОАО «Арти-Резинопласт»).

K62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (основной договор с ЗАО «АЛФРЕЙМС»).

27.11.2013 г. – реализация 3000 шт.

D90.02.1 «Себестоимость продаж (по деятельности не облагаемой ЕНВД)» (реализация резинового уплотнителя 30166 ОАО «Арти-Резинопласт»).

K43 «Готовая продукция» (склад готовой продукции – уплотнитель резиновый 30166).

При проверки оправдательных документов:

1) счет-фактура № 1390 от 25.11 2013 г. (предварительная оплата);

2) счет-фактура № 1395 от 27.11 2013 г. (уплотнитель резиновый 30166);

3) платежное поручение № 516 от 25.11.2013 г.;

4) товарная накладная № 994 от 27.11.2013 г.

не было выявлено нарушений и противоречий между ними.

Предприятие оплатило 25.11.2013 г. сумму за товар в размере 28 744,8 р. на расчетный счет предприятия (ООО «Арти-Резинопласт»). Сумма отражается по кредиту счета 62 субсчет 1, что говорит о закрытии задолженности ЗАО «АЛФРЕЙМС». Аналогично выписки из книги продаж задолженность покупателя составляет 28 746,8 р. (в том числе НДС равный 4384,8 р.). От данного контрагента «Арти-Резинопласт» той же датой получил аванс в размере 28 746,22 р. (в том числе НДС равный 4385,02 р.), согласно оборотно-сальдовой ведомости эта сумма отразилась по кредиту счета 62 субсчета «Расчеты по авансам полученным».

В данном отчетном месяце имели место услуги хранения.

В оборотно-сальдовой ведомости по счету 62 имели место договор хранения № 4 от 04.02.2013 г. в размере 177 000 р. и договор хранения № 5 от 04.02.2013 г. в размере 708 000 р. Итоговая сумма (177 000 + 708 000) по договору хранения совпадает с услугой хранения, отраженной в оборотно-сальдовой ведомости по кредитовому обороту счета 90.01.1 «Выручка (по деятельности, не облагаемой ЕНВД)» и составляет 885 000 р.

Согласно дебетовому обороту счета 90.2 «Себестоимость продаж» составила 314 400 р. Начисленный НДС, по аналитическим расчетам, составил 135 000 р. ($885\ 000/18 \times 118$), что совпадает с дебетовым оборотом оборотно-сальдовой ведомости счета 90.03 «Налог на добавленную стоимость», т.е. НДС начислен правильно. Расход на продажу (деятельность не облагается ЕНВД) составил 12 901,68 р. (дебетовый оборот счета 90.07.1). Таким образом, выручка от данного вида деятельности определена и отражена верно, так как сумма рассчитанная по оборотно-сальдовой ведомости счета 90 (Ок 90.01 – Од 90.02 – Од 90.03 – Од 90.07.1 = $885\ 000 - 314\ 400 - 135\ 000 - 12\ 901,68$) составила 422 698,32 р., как и по оборотно-сальдовой ведомости счета 91 за ноябрь.

Данные суммы дебиторской задолженности имеют документальное подтверждение с реквизитами, заверенными печатями хранителя и поклажедателя, подписями генерального директора и главного бухгалтера арендодателя и подписью арендополучателя. Содержание договоров включает в себя предмет, порядок передачи имущества, стоимость услуг хранителя, порядок расчетов, ответственность сторон, порядок разрешения споров и прочие условия. Договоры также имеют два дополнительных соглашения.

В ноябре ОАО «Арти-Резинопласт» являлось арендодателем по отношению к ОАО «Тамбовская сетевая компания» (договор аренды

имущества № 2/118 в размере 1670 р.) и Арти-Завод (договор аренды № 25 от 31.10.2012 г. в размере 1180 р., договор аренды № 11 от 29.12.2010 г. в размере 446 864,82 р. и договор аренды оборудования № 79 от 05.11.2013 г. в размере 6406,68 р.).

Сумма задолженности арендополучателей по оборотно-сальдовой ведомости счета 62 составила соответственно 456 121,5 р. и совпадает с суммой указанной в оборотно-сальдовой ведомости по счету 90.01.1 «Выручка (по деятельности, не облагаемой ЕНВД)». Сдача имущества в аренду составила 162 039,09 р. Согласно расчетам $(456\ 121,5\ \text{р.} \times 18\% / 118\%)$ НДС составляет 69 577,86 р. и совпадает с суммой, указанной по дебиту оборота счета 90.03. Расходы на продажу (по деятельности, не облагаемой ЕНВД) равны 6649,42 р. Согласно оборотно-сальдовой ведомости счета 91, выручка в размере 217 855,13 р. равна выручке, рассчитанной по формуле $\text{Ок } 90.01 - \text{Од } 90.02 - \text{Од } 90.03 - \text{Од } 90.07.1 = 456\ 121,5 - 162\ 039,09 - 69\ 577,86 - 6649,42 = 217\ 855,13\ \text{р.}$

Таким образом, при проверке составления проводок за ноябрь 2013 г. не было выявлено ошибок:

Д43 К20 – выпуск продукции из производства;

Д90.02 К43 – списана себестоимость реализованной продукции;

Д62 К90.01 – реализована продукция;

Д90.9 К90.2 – списана стоимость реализованной продукции (товаров), выполненных работ, оказанных услуг по окончанию анализируемого месяца;

Д90.1 К90.9 – списана сумма причитающейся к получению от покупателей выручки по окончанию анализируемого месяца.

Проверка итоговой оборотно-сальдовой ведомости за ноябрь 2013 г. показывает, что:

1) сумма 42 266 685,42 р. эквивалентна сальдо на конец периода по дебиту оборотно-сальдовой ведомости по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;

2) сумма 102 774 239,19 р. эквивалентна сальдо на конец периода по дебиту оборотно-сальдовой ведомости по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

3) сумма 765 867 316,87 р. эквивалентна сальдо на конец периода по кредиту оборотно-сальдовой ведомости по счету 90.01 «Выручка»;

4) сумма 582 665 177,21 р. эквивалентна сальдо на конец периода по дебиту оборотно-сальдовой ведомости по счету 90.02 «Себестоимость продаж»;

5) сумма 116 188 078,84 р. эквивалентна сальдо на конец периода по дебиту оборотно-сальдовой ведомости по счету 90.03 «Налог на добавленную стоимость»;

б) сумма 10 304 105,32 р. эквивалентна сальдо на конец периода по дебиту оборотно-сальдовой ведомости по счету 90.07 «Расходы на продажу»;

7) сумма 56 709 955,5 р. эквивалентна сальдо на конец периода по дебиту оборотно-сальдовой ведомости по счету 90.09 «Прибыль/убыток от продаж».

Таким образом, инспектирование финансовых результатов деятельности продаж проводилось в соответствии с Методическими рекомендациями по получению аудиторских доказательств Российской Федерации. Инспектирование включало в себя проверку на выборочной основе документальных подтверждений числовых данных и пояснений, следовательно, можно сделать вывод, что информация для пользователей является верной и данные повлияют на принятие пользователями правильных управленческих и иных решений.

Список используемых источников

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет : учебное пособие / Н. П. Кондраков. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 225 с.
2. Кретина, М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М. Н. Кретина. – М. : ИКЦ «Дис», 2015.
3. Кутер, М. И. Теория бухгалтерского учета / М. И. Кутер. – М., 2014. – 596 с.
4. Ермолович, Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Л. Л. Ермолович. – Мн. : БГЭУ, 2015.

Жукова И. О. – магистр кафедры «Экономика»

СОВРЕМЕННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДСИСТЕМА УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
и.о. заведующего кафедрой «Менеджмент» Е. Л. Дмитриевой*

Информационная подсистема учета финансовых результатов (ФР) и распределения прибыли на современном этапе – совокупность ряда элементов, каждый из которых составляет целенаправленную информацию о конкретных объектах учета. Счета, которые используются для учета ФР – счет № 90 «Продажи», счет № 91 «Прочие доходы и расходы» и счет № 99 «Прибыли и убытки». Чтобы сформировать доходы и расходы по определенным видам деятельности и определить финансовые результаты, используют первые два счета. В случае выявления ФР и их списания используют счет «Прибыли и убытки», где с помощью

балансирования показателей выявляется конечный ФР, который и зачисляется в состав нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

Формирование информации о капитализированной прибыли осуществляется посредством счетов № 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и № 82 «Резервный капитал. В учете ФР счета № 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей», № 96 «Резервы предстоящих расходов», № 97 «Расходы будущих периодов» и № 98 «Доходы будущих периодов» играют также немаловажную роль, поэтому данный список счетов можно включить в состав такого учета.

Исходя из экономической природы отражаемых показателей, к счетам учета ФР следует отнести счета оценочных резервов, которые формируют информацию о суммах зарезервированной прибыли для специально установленных целей: № 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», № 59 «Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги» и № 63 «Резервы по сомнительным долгам» [1].

Особую группу счетов, которая прямо связана с финансовыми результатами, составляют счета № 09 «Отложенные налоговые активы» и № 77 «Отложенные налоговые обязательства». Основная цель данных счетов – установление взаимосвязи между бухгалтерским и налоговым учетом прибыли с помощью системного исчисления суммы налога на прибыль, который подлежит взносу в бюджет.

Счета 90, 91, 99, 84 на которых непосредственно формируются ФР являются важнейшими из числа перечисленных.

Счет «Продажи» создан чтобы не только обобщить информацию о доходах и расходах, связанные с обычными видами деятельности предприятия, но и определить ФР по ним. Важной функцией в рамках подсистемы учета ФР – это выявление прибыли или убытка от продаж, которые зачисляются на счет «Прибыли и убытки».

Предназначение счета «Прочие доходы и расходы» – является обобщение информации о прибыли и затратах по прочим операциям отчетного периода. Аналогично счету «Продажи», важнейшей функцией данного счета является выявление сальдо прочих доходов и расходов, зачисленные на счет «Прибыли и убытки».

Счет «Прибыли и убытки» с одной стороны, – это базовый счет подсистемы, который формирует итоговую информацию, с другой стороны – это регулятор капитала предприятия, создан для обобщения информации о формировании итогового ФР деятельности предприятия в отчетном году. Определение суммы чистой прибыли (чистого убытка), подлежащих зачислению в состав собственного капитала предприятия – основная функция счета 99.

Организацию данных о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли предприятия или непокрытого убытка формирует счет «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Аккумуляция невыплаченной в форме дивидендов (доходов) нераспределенной прибыли, оставшейся в обороте у организации в качестве внутреннего источника финансирования долговременного характера и выступающая капиталом самой организации.

Остальные счета, которые определяются как счета учета ФР, имеют регулирующий характер к рассмотренной выше совокупности базовых счетов. В зависимости от выполняемых функций такие счета в подсистеме учета ФР можно подразделить на три группы счетов-регуляторов.

Первая группа счетов включает счета, предназначенные для отражения производственных и хозяйственных процессов (операционные). При этом все учтенные доходы, расходы и резервы распределяются по отчетным периодам, к которым относятся, а потери – по источникам их погашения. К таким счетам относятся: счет «Недостачи и потери от порчи ценностей», счет «Резервы предстоящих расходов», счет «Расходы будущих периодов» и счет «Доходы будущих периодов».

Чтобы дать характеристику данным счетам и определить их взаимосвязь с ФР, необходимо уточнить экономическое содержание хозяйственных операций, которые отражаются на соответствующих счетах.

Например, по дебету счета «Недостачи и потери от порчи ценностей» можно отразить суммы выявленных недостач и потерь, а по кредиту – суммы их списания, которые распределены между установленными источниками погашения. Остаток по счету 94 представляет информацию о стоимости непогашенных недостач и потерь и в подсистеме учета ФР такая информация имеет регулирующий характер по отношению к счету 99.

Наибольший интерес с позиции подсистемы учета ФР вызывает информация, которая содержится в кредите рассматриваемого счета. При этом по направлению бухгалтерской проводки легко установить источник погашения недостач и потерь, одним из которых является их отнесение на прочие расходы организации. В этом случае существует прямая взаимосвязь между информационными элементами подсистемы.

В ситуации возмещения недостачи виновными лицами такая взаимосвязь отсутствует. При этом существуют хозяйственные ситуации, в которых погашение недостачи формирует специфические доходы, как в случае с ее возмещением виновным лицом по ценам, которые превышают фактическую себестоимость недостачи. Но выявление таких доходов осуществляется на счете, не имеющем отношения к ФР.

Однако, включение таких доходов в состав прочих доходов осуществляется, обычно в периоде, следующем за отчетным, через их квалификацию в качестве доходов будущих периодов. Следовательно, взаимосвязь между элементами существует, но носит косвенный характер.

Аналогичная структура учетных записей характерна и для счета «Расходы будущих периодов». Дебет данного счета показывает расходы, которые подлежат распределению в будущих отчетных периодах. Кредит показывает расходы, которые приходятся на отчетный период. Остаток по рассматриваемому счету отражает размер расходов, которые имеют отношение к будущим периодам. Иными словами, указанный размер может рассматриваться как сумма расходов, которая изъята из системы исчисления конечного ФР отчетного периода [2].

По большому счету, наибольший интерес с рассматриваемых позиций представляет информация, которая содержится в кредите счета. Все расходы, распределяемые между объектами учета, в той или иной мере имеют отношение к величине ФР. Большая часть расходов состоит из затрат производства и себестоимость продукции в отчетном периоде или следующих за ним, включается в систему формирования конечного ФР. Следовательно, показатели, которые учтены с помощью счета «Расходы будущих периодов», характеризуются косвенной взаимосвязью с конечными финансовыми результатами отчетного периода.

Другая структура учетных записей характерна для счетов «Резервы предстоящих расходов» и «Доходы будущих периодов». Дебет 96 счета отражает суммы резервов, которые израсходованы в отчетном периоде. Кредит данного счета позволяет показать информацию о хозяйственных операциях, которые связаны с созданием резервов за счет отнесения их сумм на расходы организации. Тем самым кредитовые показатели связаны с формированием финансовых результатов, так как само наличие данных расходов является предпосылкой для их последующего признания в качестве расходов, которые соответствуют определенной группе доходов. Таким образом, сумму остатка по этому информационному элементу можно определить как сумму зарезервированной прибыли [3].

Дебет счета «Доходы будущих периодов» отражает суммы доходов, квалифицируемые как доходы отчетного периода, а кредит, в свою очередь – доходы, которые подлежат аналогичной квалификации в будущих периодах. Показатели хозяйственных операций, отраженные по дебету счета, абсолютно интегрированы в информационную подсистему учета ФР. В связи с этим остаток по счету 98 по своему существу представляет отсроченную прибыль.

Вторая группа счетов включает счета, предназначенные для резервирования сумм под отклонения от рыночной стоимости оборотных активов и для покрытия неустребованных в срок долгов, иными словами, это счета, которые являются по своему экономическому содержанию регулирующими. К ним относятся: «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», «Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги», «Резервы по сомнительным долгам».

Общим в рамках рассматриваемой подсистемы для указанных счетов является то, что резервы, учитываемые на них, создаются за счет отнесения сумм резервов на прочие расходы организации, т.е. все указанные счета взаимодействуют со счетом 91. Тем самым суммы, которые учтены на счетах рассматриваемых резервов, снижают величину конечного ФР деятельности организации, и остатки этих счетов должны быть задействованы в его оценке.

Третья группа счетов – регулятивы финансовых результатов, к которым относятся счета отложенного налога на прибыль «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства».

«Отложенные налоговые активы» определен для отражения информации о наличии и движении отложенных налоговых активов. Данный остаток по такому счету означает, что в последующие отчетные периоды его сумма сократит сумму прибыли этих отчетных периодов.

С другой стороны, назначение счета «Отложенные налоговые обязательства» – это отразить информации о наличии и движении отложенных налоговых обязательств. Остаток данного счета говорит об увеличении прибыли будущих отчетных периодов.

Счета отложенного налога на прибыль в случае выбытия объекта, по которому начислялись отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства, корреспондируют со счетом 99. Разумно остатки по рассмотренным счетам отложенного налога на прибыль задействовать в оценке конечного финансового результата отчетного периода [4].

Особое значение в совокупности счетов-регулятивов ФР занимает счет «Резервный капитал». На таком счете отражается не только состояние, но и движение резервного капитала, который формируется за счет нераспределенной прибыли. С позиции подсистемы, которая рассматривается, остаток по данному счету представляет сумму зарезервированной для специально установленных целей нераспределенной прибыли, которую необходимо принимать во внимание при ее оценке.

Схема взаимосвязи между счетами подсистемы учета ФР представлена в виде матрицы в табл. 1.

1. Взаимосвязь между счетами учета финансовых результатов

Счета-регулятивы финансовых результатов	Счета, формирующие конечную информацию о финансовых результатах			
	84 счет	90 счет	91 счет	99 счет
09 счет				X
14 счет	O		X	O
59 счет	O		X	O
63 счет	O		X	O
77 счет				X
82 счет	XO			
94 счет	O		X	O
96 счет	O		X	O
97 счет	O			O
98 счет	O	X	X	O
99 счет	O			

Условные обозначения: X – наличие прямой взаимосвязи в виде возможной корреспонденции счетов; O – наличие косвенной связи при оценке конечного финансового результата или такого же результата в составе капитала организации; XO – наличие прямых и косвенных связей.

Таким образом, элементы, которые формируют конечные ФР действующей подсистемы их учета, представляют собой информационный механизм, который направлен на выявление конечного ФР отчетного периода. Формирующие правила которого обеспечивают жесткую взаимосвязь с капитализированной прибылью организации в виде ее приумножения. В свою очередь, совокупность координирующих элементов подсистемы предоставляет информацию для уточнения оценки финансовых результатов организации. Тем самым, рассмотренная подсистема учета ФР в целом имеет все безусловные предпосылки для составления полной, достоверной и нейтральной информации о своих показателях по отношению к различным пользователям.

Список используемых источников

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет : учебное пособие / Н. П. Кондраков. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 225 с.
2. Кретина, М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М. Н. Кретина. – М. : ИКЦ «Дис», 2015.
3. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета / М. И. Кутер. – М., 2014. – 596 с.
4. Ермолович, Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Л. Л. Ермолович. – Мн. : БГЭУ, 2015.

Землянухина К. Ю. – магистрант кафедры «Экономика»

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» М. В. Ершовой*

В настоящее время жилищный вопрос и механизм ипотечного кредитования очень актуальный. Это одна из наиболее острых и значимых социально-экономических проблем в России.

С каждым годом рынок ипотечного кредитования становится все больше, а сама ипотека все доступней. Конечно, в России кредитование недвижимости явно не дотягивает до среднеевропейского уровня, но какие-то шаги в отношении этого актуального для многих людей вопроса все-таки делаются.

Жилищная проблема стоит перед 60% российских семей, все они в той или иной степени не довольны жилищными условиями, вместе с тем, жилье – неотъемлемая часть жизни, одна из главных социальных потребностей, реализация которой дает людям возможность достойного проживания [1].

Доступное жилье делает человека свободным и активным, как экономически, так и социально. Сегодня на развитие системы ипотечного жилищного кредитования и ее слабые стороны, наиболее активно обращают внимание органы государственной власти [2]. Кроме того, ипотечные ссуды дают возможность финансировать, приобретать, строить жилье, и даже производственные помещения.

По сравнению с прошлым десятилетием, в целом вырос объем выданных населению страны ипотечных кредитов, так как цены на недвижимость в России, в частности, в больших городах довольно высокие, часто ипотека для граждан, особенно для молодых семей, является единственным способом получения желанных квадратных метров.

Также немного, но все-таки уменьшились процентные ставки, по ипотеке, с 15 до 12...13% за период 2014 – 2016 гг., что в итоге может составить несколько сэкономленных сотен тысяч рублей.

Таким образом, ипотека приобретает все большее значение и важным вопросом становится оценка потенциала ипотечного кредитования на региональном уровне. Рассмотрим основные проблемы ипотечного кредитования на примере Тамбовской области.

По состоянию на 01.01.2016 г. на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях стояло 22,4 тысяч семей по Тамбовской области. Наибольший удельный вес (41,4%) в общем числе семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, составляют молодые семьи (9257 семей), многодетные семьи – 4,1% (924 семьи). В течение 2015 г. для получения жилья на учет принято 3521 тысяч семей [3].

За 2015 год получили жилые помещения и улучшили жилищные условия 1917 семей очередников (8,6% от числа семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях).

Таким образом, возможность улучшения жилищных условий не должна быть привилегией лишь немногочисленной группы лиц с очень высокими доходами. Для улучшения жилищных условий граждан необходимо добиться повышения доступности жилья для граждан, прежде всего на основе реализации программ ипотечного кредитования, в том числе с использованием механизмов субсидирования первоначальных взносов и процентных ставок.

Одним из направлений стимулирования жилищного строительства в Тамбовской области является оказание государственной поддержки отдельным категориям граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий [4]. Источниками оказания государственной поддержки являются средства бюджета Тамбовской области, предусматриваемые на эти цели в соответствующем году [2].

В 2015 году за счет средств бюджета Тамбовской области государственную поддержку в виде компенсации части затрат по оплате процентов за пользование ипотечным жилищным кредитом (займом) получила 71 семья на общую сумму 3,27 млн. р., из которых:

- 61 молодые семьи;
- восемь работники бюджетной сферы;
- один гражданин, имеющий инвалидность;
- одна семья, имеющая сертификат на материнский (семейный) капитал [2].

Существует ряд законодательных актов, контролирующих процесс ипотечного кредитования. А так как ипотека – направление новое

и развивающееся, ежегодно вносятся существенные изменения, поправки и дополнения.

Основные проблемы ипотечного кредитования в Тамбовской области:

- падение спроса на ипотечные кредиты, в связи с нестабильной экономической ситуацией в стране банки приостановили ипотечное кредитование в 2015 г. (к примеру Сбербанк России заморозил выдачу ипотеки на период весна–лето 2015 г.), уменьшение объемов кредитования (в среднем каждый год объем кредитования снижается на 1%, при этом снижается процент просрочки платежей по кредитам);

- проблемы погашения валютной ипотеки в связи с падением рубля на валютной бирже (ежемесячные платежи по такой ипотеке возросли в 2–3 раза, а доходы населения уменьшились, из-за этого возник риск неплатежей).

Итак, доступное ипотечное жилищное кредитование прямо зависит от стоимости жилища, и добиться увеличения доступности жилых помещений только путем расширения возможностей ипотечного кредитования нельзя. Так как рост спроса населения за счет развития множественных финансовых механизмов, в том числе ипотечного кредитования, без изменения других условий на рынке жилья и жилищного строительства может привести к дисбалансу спроса и предложения и способствовать росту цен на жилье [1].

Увеличение спроса на ипотечные жилищные кредиты за счет вовлечения населения с недостаточной платежеспособностью может способствовать снижению качества ипотечных активов банков и увеличению кредитных рисков финансового сектора в целом.

В связи с этим необходимо наряду с повышением доступности ипотечных жилищных кредитов и иных форм жилищного финансирования повышать доступность жилья за счет:

- увеличения объемов жилищного строительства, в первую очередь жилья экономического класса;

- дифференциации рынка жилья, ускоренного формирования сегмента жилья экономического класса и жилищного фонда, сдаваемого внаем, содействия строительству такого жилья в объемах, соответствующих потребностям и спросу граждан со средними и умеренными доходами (т.е. доходами ниже средних, но не позволяющих гражданам быть признанными малоимущими);

- снижения себестоимости жилищного строительства, в первую очередь жилья экономического класса, путем реализации мер по повышению доступности строительных кредитов для всех категорий застройщиков, исключения из себестоимости строительства жилья эко-

номического класса затрат на строительство объектов инженерной и социальной инфраструктуры, развития механизмов привлечения индивидуальных и коллективных инвестиций.

Список используемых источников

1. Назарчук, Н. П. Ипотечное кредитование как инструмент решения жилищных проблем : монография / Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 152 с.

2. Основные показатели ипотечного кредитования в России в цифрах [Электронный ресурс]. – URL : http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statistika/

3. Официальный сайт ОАО «АИЖК по Тамбовской области» [Электронный ресурс]. – URL :<http://ipoteka.tamb.ru/>

4. Официальный сайт Администрации Тамбовской области [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.tambov.gov.ru/betin/events/duma/23056.html>

Землянухина К. Ю. – магистрант кафедры «Экономика»

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» М. В. Ершовой*

Ипотечное кредитование в России становится все более популярным. Ипотека помогает купить жилье сейчас и в течение нескольких последующих лет расплачиваться за полную его стоимость, тем самым она дает возможность среднестатистическому гражданину получить квартиру сразу после ее покупки. Это играет важную роль для россиян, поскольку в стране жилье стоит дорого и для большинства купить его сразу затруднительно.

Ипотека – это форма залога, когда недвижимое имущество предоставляется в залог кредитору, если должник в установленные сроки не выплачивает кредит, кредитор получает право реализации имущества должника [5].

В действительности, под ипотекой понимают покупку жилого помещения с помощью собственных средств, а также заемных банковских средств, под залог уже имеющейся или приобретаемой недвижимости. С другой стороны, система ипотечного кредитования представляет сегодня самый сложный механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем.

Ипотека позволяет приобрести жилые помещения на вторичном и первичном рынке жилья, а также индивидуальные дома.

С помощью ипотеки можно улучшить условия места проживания – обмен недвижимостью с помощью ипотеки.

Нужно понимать разницу между ипотекой и ипотечным кредитованием, при котором банк выдает кредит под залог недвижимости. Ипотечный кредит является частью ипотечной системы. Получая кредит на покупку недвижимого имущества, сама недвижимость выступает в роли залога как гарантия полного возврата кредита [1]. Ипотекой может быть также залог существующей недвижимости владельца, в случае если ему понадобится кредит на ремонт или строительство, либо на другие нужды.

Если основное обязательство будет не выполнено, тогда взыскание кредитора обращается на заложенное имущество. У залогодержателя есть преимущественное право на недвижимость перед остальными кредиторами должника.

Рассматривая с точки зрения банков ипотечное кредитование, можно сделать вывод, что это довольно привлекательный метод размещения средств (табл. 1). Кроме того, ипотечные кредиты включены в группу резервирования и почти не «замораживают» собственные средства. А так же, по таким кредитам существует достаточно высокая процентная ставка [2]. Ипотека является хорошим способом для развития бизнеса.

Таким образом, рассмотрев долю ипотечных кредитов в общем портфеле кредитов, выдаваемых физическим лицам по коммерческим банкам России, мы видим, что банк Дельта кредит выдает только ипотечные кредиты, на втором месте идет Газпромбанк, у которого доля ипотечного кредитования равна 66,0%, остальные банки имеют долю 30...40%.

1. Доля ипотечных кредитов в общем портфеле кредитов, выдаваемых физическим лицам, %

Банк	Сбербанк	ВТБ24	Газпром-пром-банк	Дельта-кредит	Урал-Сиб
Доля ипотечных кредитов в общем портфеле кредитов, выдаваемых физическим лицам, %	39,0	34,0	66,0	100,0	34,0

Для приобретения объекта недвижимости, нужно иметь свои собственные средства – первоначальный взнос. Большая часть банков требует только десять, пятнадцать процентов собственных накоплений [4]. Иногда, нужно всего лишь десять процентов, или наоборот – не менее тридцати процентов, это зависит от программ, которые предоставляет банк своим клиентам. Кроме первоначального взноса, остальную оставшуюся сумму выдает сам банк.

Зарубежный опыт – это хорошая основа для развития кредитования в России, и уже сейчас в нашей стране мы замечаем некоторые черты ипотечной системы западных стран [3].

На Западе, высший и средний класс пользуются банковскими услугами по ипотечному кредитованию одинаково, в России, пока что большинство кредитов выдается не на элитное жилье, а на обычное [1]. Ипотечное кредитование популярно в России только потому, что это единственный способ для гражданина получить собственное жилье.

Российские банки предлагают разные условия ипотечного кредитования.

Ипотека современной России имеет много плюсов:

- существуют различные ипотечные программы;
- минимум справок (многие банки провели оптимизацию пакета документов при подаче заявки на ипотечное кредитование, что в значительной степени снизило бюрократическую нагрузку при оформлении ипотечного кредита);
- процентные ставки могут быть меньше, в зависимости от сроков займа, типа покупаемого жилья и доходов клиента.

Банки изменили свою позицию по отношению к собственникам бизнеса и предпринимателям. Теперь для них предоставляются специальные условия ипотечного кредитования. Такие программы действуют в ЮниКредитБанке, Мособлбанке, Флексинвестбанке, ВТБ24. Например, ипотечные экспресс-кредиты, которые предполагают предоставление займа по одному или двум документам и без подтверждения дохода, что приводит к удорожанию ипотечного продукта на 2...3%, а то и 4...5% и сокращению срока кредитования до 5...10 лет. Это делает ипотеку для собственников бизнеса доступнее, но дороже.

Та же политика задействована и для поддержки среднего и малого бизнеса, банки пополняют ипотечные программы по приобретению коммерческой недвижимости. Выросло число программ, которые специально были разработаны для отдельных категорий заемщиков. Выделяются семьи, а наличие детей может позволить воспользоваться дополнительными льготами.

Остается очевидным тот факт, что ипотека – не единственный и не основной способ решить вопрос с жильем. Это хороший способ для

людей, которые могут позволить себе долгосрочное планирование в области личного бюджета, но не более того. Для всей остальной части населения должны существовать альтернативы. К примеру, это может быть государственный рынок займа.

Для решения всех существующих проблем необходимо улучшение механизма жилищно-ипотечного кредитования путем усовершенствования нормативно-законодательной системы, совместное функционирование рынка долгосрочных и краткосрочных кредитов, внедрение системы, помогающей обеспечить долгосрочные несобственные источники, налоговая поддержка населению, имеющему спрос на данный вид кредита, обеспечение свободной конкуренции между субъектами и объектами рынка жилищного кредитования, социально-правовая защита кредитруемых от кредиторов, а так же в случае неплатежеспособности заемщика.

Если сопоставить ситуацию кризисного 2009 г. и настоящее состояние рынка жилищного кредитования, то снижение динамики в прошлый кризис было более заметным – в 4 раза.

Трудные условия, появившиеся в России в результате санкций, падения курса рубля, инфляции повысили важность длительного ипотечного кредита, как целой пирамиды систематических влияний государства.

Жилищная ипотека – один из серьезных путей привлечения частных финансов в сферу недвижимости. Она помогает соединять желание граждан улучшить квартирные условия, кредитных организаций и банков в доходной деятельности. Однако, нужно помнить, ситуация на макроэкономическом рынке изменяется стремительно, поэтому крайне необходимо развивать институты ипотечного кредитования и реализовывать программы механизмов регулирования жилищного рынка.

Список используемых источников

1. «Ипотека против кризиса» [Электронные ресурсы]. – URL : <http://expert.ru>
2. Кочеткова, А. А. Новые возможности развития ипотечного кредитования в России / А. А. Кочеткова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 5(45).
3. «О ключевой ставке Банка России» [Электронные ресурсы]. – URL : <http://www.gazeta-unp.ru>
4. Прохорова, Д. А. Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России / Д. А. Прохорова // Молодой ученый. – 2015. – № 11. – С. 952 – 955.
5. Рохманова, Д. А. Особенности инвестирования строительства в современных условиях / Д. А. Рохманова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 3–3(34). – С. 86–87.

Зенова А. И. – магистрант кафедры «Экономика»

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» Е. С. Вдовиной*

Аннотация. В статье отражены аспекты финансов хозяйствующих субъектов современного этапа развития экономики страны. Также в статье затрагиваются вопросы финансового механизма хозяйствующих субъектов, повышение эффективности управления финансами. В статье рассматриваются основные подходы к определению экономического потенциала хозяйствующих субъектов и его элемента финансового потенциала.

Ключевые слова: финансы хозяйствующих субъектов, финансовая система, ресурсы, капитал, финансовые отношения.

Финансы хозяйствующих субъектов – это экономические отношения, которые возникают в процессе формирования, структуризации, применения их денежных фондов; представляя собой ведущее звено всей финансовой системы общества, они формируют главный массив его финансовых ресурсов. Финансы хозяйствующих субъектов включают в себя отношения, которые связаны с формированием и движением:

- фондов собственных средств (уставного, резервного, добавочного капитала, нераспределенной прибыли и пр.);
- фондов заемных средств (банковских кредитов, ссуд, бюджетных кредитов, облигационных займов);
- фондов привлеченных средств (фондов потребления, расчетов по дивидендам).

В национальной экономике существует несколько видов хозяйствующих субъектов:

1) *домашние хозяйства.* Это хозяйствующие субъекты, выполняющие деятельность, которая связана с ведением домашнего хозяйства. Они сосредотачивают в своей собственности большую часть экономических ресурсов и факторов производства. Их экономическая деятельность ориентирована на предоставление экономических ресурсов и факторов производства, к примеру, рабочей силы, капитала, земли другим хозяйствующим субъектам;

2) *организации.* Это хозяйствующие субъекты, работа которых ориентирована прежде всего на производство благ и инвестирование в данный процесс. В национальной экономике преобладает множество видов этого хозяйствующего субъекта. Главной целью деятельности

организаций считается извлечение прибыли из собственной деятельности. Кроме того, действия организаций могут быть направлены на увеличение экономической власти, объемов производства и т.п.;

3) *некоммерческие организации* – хозяйствующие субъекты, работа которых ориентирована на реализацию социально значимых продуктов, а не на получение прибыли. Сдвиг цели их хозяйственного функционирования от получения прибыли к удовлетворению потребностей общества делает их наиболее значимыми для деятельности национальной экономики;

4) *государство* – считается наиболее важным субъектом хозяйственной деятельности. Оно главным образом определяет характер функционирования национальной экономики. Невзирая на то, что работа государства в большей степени ориентирована на реализацию административных и санкционирующих функций, оно производит огромное воздействие на характер практически всех протекающих экономических процессов. Государство в своей экономической деятельности реализует интересы всего населения, активно влияет на темпы и масштабы экономического роста и увеличение объемов национального богатства.

Хозяйствующие субъекты в процессе своего функционирования не могут существовать самостоятельно. Для выполнения своих целей им нужно непрерывно взаимодействовать. Это взаимодействие специфично для каждого отдельного хозяйствующего субъекта и в первую очередь зависит от характера внешней среды. Популярным экономическим интересом домашних хозяйств считается повышение предельной полезности благ при минимизации затрат, которые необходимы для их приобретения.

Финансы хозяйствующих субъектов – это относительно независимая сфера финансовой системы, которая охватывает широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и применением денежных фондов организации. Именно тут создается главная часть доходов хозяйствующих субъектов, которые в будущем распределяются в хозяйственном комплексе государства и предназначаются главным источником экономического роста и социального развития общества.

Наибольшая часть финансовых отношений организаций регулируется гражданским законодательством: устанавливается размер и порядок формирования уставного и резервного капитала для организаций разных организационно-правовых форм, порядок размещения ценных бумаг, ликвидации, слияния и разделения организаций, очередность списания средств с расчетного счета.

В процессе исполнения хозяйственной деятельности организации могут привлекать другие денежные источники (привлеченный капитал) – в виде кредитов и иных займов, а также в форме кредиторской задолженности. Именно в процессе формирования и применения данных источников денежных средств организаций (капитал, доходы, резервы и т.п.) появляются денежные отношения финансового характера.

Финансы хозяйствующих субъектов имеют большие возможности воздействия на все сферы хозяйственной жизни, выступая начальным звеном финансовой системы.

Финансовая система страны – это сфера экономических отношений всех субъектов хозяйствования и государственных органов, которые участвуют в хозяйственной жизни, а также регулируют финансовые отношения в национальных границах. Так как в рыночной экономике, как и в переходной, в основном все экономические отношения существуют в товарно-денежной форме, то и почти все они предстают в форме денежных потоков. Грандиозное обилие видов данных потоков образуют финансовую систему страны. В финансовой системе выделяют государственные финансы, финансы предприятий и финансы населения.

Финансовая система как форма организации денежных отношений может быть разделена на три связанные между собой подсистемы, которые обеспечивают создание и применение финансовых ресурсов соответственно: у хозяйствующих субъектов, у населения, у государства и органов местного самоуправления.

В каждой из вышеперечисленных подсистем употребляются специфические формы и способы образования и применения финансовых ресурсов; каждая из них имеет собственное функциональное предназначение и соответствующий финансовый механизм, направленный на достижение собственных целей каждого из субъектов экономических отношений.

Главной основой финансовой системы считается децентрализованные финансы, так как именно в данной сфере создается преобладающая доля финансовых ресурсов страны. Часть данных ресурсов перераспределяется в соответствии с нормами финансового права в доходы бюджетов всех уровней и во внебюджетные фонды. При этом значительная часть отмеченных средств в будущем направляется на финансирование бюджетных организаций; коммерческих организаций в виде субвенций, субсидий, а также возвращается населению страны в форме социальных выплат (пенсий, пособий, стипендий и т.п.).

Среди децентрализованных финансов главное место занимают финансы коммерческих организаций. Здесь формируются материаль-

ные блага, производятся товары, оказываются услуги, создается прибыль, которая считается основным источником производственного и социального развития общества.

Особое значение в системе децентрализованных финансов и во всей финансовой системе развитых государств мира занимают взаимоотношения финансовых посредников, под которыми понимаются компании, направленные на организацию взаимодействия лиц, имеющих временно свободные денежные средства, с лицами, которым необходимы денежные средства. В данной сфере финансовой системы в развитых государствах мира сосредоточены громадные финансовые ресурсы, которые используются прежде всего на инвестиционные цели.

Несмотря на большое обилие типов финансовых посредников, они реализуют единую функцию: приобретают и продают различные «финансовые продукты», обеспечивая тем самым эффективное перемещение финансовых ресурсов к их конечным потребителям.

Финансы домохозяйств выполняют вескую роль как в создании централизованных финансов посредством налоговых платежей, так и в создании платежеспособного спроса государства. Чем больше доходы населения, тем выше его спрос на различные виды материальных и нематериальных благ и тем самым больше возможности становится для развития экономики, социальной сферы.

У финансов некоммерческих организаций есть собственная специфика, которая связана с формированием доходов, порядком их применения, владением имуществом и т.д.

Финансы хозяйствующих субъектов, в которые входят коммерческие и некоммерческие организации, представляют собой выраженные в денежном эквиваленте экономические отношения, формирующиеся в процессе появления данных организаций, в ходе производства и реализации продукции, оказания работ и услуг, создания оборотных и внеоборотных активов, привлечения различных источников финансирования, распределения и применения привлеченных средств.

Таким образом, финансы хозяйствующих субъектов как часть финансовой системы включают в себя процессы формирования, распределения и применения валового внутреннего продукта в стоимостном выражении.

Первоначальное формирование денежных средств, которые необходимы для функционирования деятельности, определяемой уставом, протекает в момент учреждения компании, когда создается уставный капитал (для коммерческих организаций) или уставный фонд (для некоммерческих организаций). В зависимости от выбранной организационно-правовой формы хозяйствования источниками их создания являются средства акционеров, членов товариществ и кооперативов, бюд-

жетные средства, первоначальные взносы и пожертвования физических и юридических лиц.

Дополнительные источники формирования финансовых ресурсов и направления их применения определяются целевой и функциональной (уставной) деятельностью организации.

Вся совокупность финансовых отношений хозяйствующих субъектов может быть объединена по следующим основным направлениям:

- финансовые отношения, которые связаны с созданием уставного капитала или уставного фонда хозяйствующего субъекта; уставный капитал (фонд) считается главным источником формирования первоначальных активов, необходимых для функционирования уставной деятельности на первоначальном этапе;

- финансовые отношения, которые связаны с производством и реализацией продукции и предложением услуг;

- финансовые отношения, которые связаны с эмиссией и размещением долговых и долевых ценных бумаг, долевым участием в формировании совместных предприятий;

- финансовые отношения между хозяйствующими субъектами и его обособленными подразделениями (филиалами и представительствами), вышестоящей организацией (министерством или управляющей компанией), союзами и ассоциациями, членами которых они являются;

- финансовые отношения между хозяйствующими субъектами и финансовыми органами страны по уплате налогов и сборов и других платежей в бюджет и внебюджетные фонды;

- финансовые отношения между хозяйствующими субъектами и финансово-кредитными учреждениями в процессе осуществления финансовых расчетов и хранения денег, получения и погашения кредитов, уплаты процентов, использования банковских услуг для ускорения финансовых расчетов;

- финансовые отношения между хозяйствующими субъектами и страховыми компаниями, возникающие при страховании имущества, коммерческих контрактов и коммерческих рисков, работников предприятия и др.;

- финансовые отношения между хозяйствующим субъектом, его собственниками, работниками и инвесторами, возникающие при распределении и использовании доходов, оплате труда, выплате дивидендов по акциям и процентов по облигациям.

Список используемых источников

1. Галанов, В. А. Финансы денежное обращение и кредит : учебник / В. А. Галанов. – М. : Форум: ИНФРА-М, 2014. – 416 с.

2. Непомнящая, А. Р. Принципы эффективного управления капиталом / А. Р. Непомнящая, Н. А. Кудрявцев // Финансы. – 2015. – № 1. – С. 78 – 80.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» М. В. Ершиевой*

Финансовое состояние – это приоритетный критерий надежности партнера, определяющий его потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности и его конкурентоспособность. Финансовое состояние характеризуется размещением и использованием средств и источников их финансирования.

Основная цель финансового анализа заключается в выявлении наиболее сложных проблем управления предприятия в целом и финансовыми ресурсами в частности. Для обеспечения эффективной деятельности в современных условиях предприятию необходимо реально оценивать финансово-экономическое состояние, а так же состояние партнеров и конкурентов [4].

Самыми главными задачами анализа финансового состояния предприятия являются правильные оценки начального финансового положения и динамики его дальнейшего развития, что складывается из нескольких этапов:

- идентификация финансово-экономического положения;
- выявление изменений финансово-экономического состояния в пространственно-временном разрезе;
- определение основных факторов, вызывающих изменение финансово-экономического состояния;
- выявление внутрихозяйственных резервов укрепления финансового положения [4].

Для того, что бы понять способно ли предприятие достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы, в первую очередь, необходимо определить его финансовое состояние, которое характеризует способность предприятия к саморазвитию на данный момент времени, а так же состояние его капитала в процессе кругооборота. Ведь известно, что финансовое состояние предприятия характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме. Кроме того финансовое состояние можно охарактеризовать обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансо-

выми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [6].

К примеру, если рассмотреть, проведенное ЦБ РФ, статистическое исследование деятельности более чем трехсот крупнейших предприятий России, то можно увидеть, что рост активов замедлился в I полугодии 2015 г. по сравнению с I полугодием 2014 г. Кроме того выросла доля предприятий, активы которых сократились, – с 22,5 в I полугодии 2014 г. до 35,0% в I полугодии 2015 г. Вместе с тем уровень самофинансирования предприятий в I полугодии 2015 г. несколько снизился по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, а у предприятий с плохим финансовым положением уровень самофинансирования вообще оказался на низком уровне. Рост выручки предприятий замедлился. Финансовое состояние этих предприятий представлено в табл. 1.

Поэтому, для своевременного выявления и устранения недостатков в финансовой деятельности предприятия, поиска резервов улучшения финансового состояния, прогнозирования возможных финансовых результатов, а так же для разработки конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и проводится анализ финансового состояния предприятия [3].

Основные этапы финансового анализа включают в себя:

- оценку динамики состава и структуры имущества предприятия;
- оценку динамики состава и структуры источников предприятия;
- анализ финансовой устойчивости предприятия;
- анализ деловой активности;
- анализ платежеспособности и ликвидности предприятия;
- анализ положения на рынке ценных бумаг;
- анализ финансовых результатов и рентабельности;
- финансовое прогнозирование.

Основными источниками информации для обеспечения финансового анализа являются:

- учетные – это бухгалтерская и статистическая отчетность, а так же данные текущего учета и первичная документация;
- внеучетные – нормативно-правовая документация, аудиторское заключение, результаты специальных проверок и наблюдений;
- плановые – бизнес-план, нормативно-информационные данные [4].

1. Финансовое состояние предприятий

Показатели	I полугодие 2015 г.	I полугодие 2014 г.
Число предприятий, всего	334	334
Выручка, млрд р.	43,2	40,9
Уровень самофинансирования (собственный капитал в % к итогу баланса)	52,2	55,9
Достаточность инвестиционных ресурсов (разница между инвестиционными ресурсами и активами, в % к инвестиционным активам)	16,0	13,9
Долговая нагрузка (отношение обязательств к собственному капиталу)	0,9	0,8
Доля заемных средств в обязательствах (%)	65,1	56,4
Обеспеченность обязательств выручкой (выручка в % к обязательствам)	49,0	60,8
Коэффициент текущей ликвидности (без учета просроченной дебиторской задолженности)	1,505	1,460
Кредиторская задолженность, необеспеченная высоколиквидными активами (в % к объему кредиторской задолженности)	-124,4	-110,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,193	0,168
Рентабельность (убыточность) продаж (%)	16,4	15,5
Рентабельность (убыточность) активов (%)	3,9	3,3
Оборачиваемость активов (число оборотов за период)	0,24	0,26

Продолжение табл. 1

Показатели	I полугодие 2015 г.	I полугодие 2014 г.
Оборачиваемость дебиторской задолженности (число оборотов за период)	1,55	1,79
Чистая прибыль (убыток), млрд р.	6,0	4,0
Чистый поток денежных средств (в % к выручке; «+» – приток; «-» – отток)	-1,49	0,51

Проведя предварительный обзор экономического и финансового положения предприятия, определив при этом имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода, условия работы предприятия в отчетном периоде, достижения предприятия в отчетном периоде и перспективы финансово-хозяйственной деятельности, необходимо уделить особое внимание оценке и анализу экономического потенциала [3].

Экономический потенциал можно рассматривать как с позиции имущественного положения предприятия, так и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственной деятельности взаимосвязаны и отсутствие рациональной структуры имущества приведет к ухудшению финансового положения. При оценке экономического потенциала необходимо провести вертикальный и горизонтальный анализ отчетности. Вертикальный анализ дает представление о структуре средств предприятия и о структуре источников средств. Горизонтальный анализ позволяет анализировать изменение отдельных показателей и осуществлять их прогнозирование [6].

Необходимо так же оценить финансовое положение предприятия с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. Это позволит сделать выводы не только о ликвидности и платежеспособности предприятия, но и финансовой устойчивости, которая характеризуется рядом коэффициентов и способностью за счет собственных средств покрывать средства, вложенные в активы, не допускать неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачиваться в срок по обязательствам [7].

Определенное значение имеет и оценка деловой активности, которая позволит определить положение предприятия относительно родственных по сфере деятельности других предприятий.

Все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия в определенном смысле характеризует его положение на рынке ценных бумаг.

Таким образом, анализ экономического потенциала дает полное представление о настоящем и будущем предприятия. Есть потенциал – есть будущее.

Объективная оценка финансового состояния предприятия позволит выработать верные управленческие решения, поставить предприятие на верный путь, ведущий по ступеням экономического роста и сделать предприятие прозрачным для инвесторов.

Список используемых источников

1. Алексеев, К. С. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия / К. С. Алексеев // Справочник экономиста. – 2012.
2. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 416 с.
3. Савицкая, Г. В. Анализ финансового состояния предприятия / Г. В. Савицкая. – М., 2008. – 200 с.
4. Чернова, В. Э. Анализ финансового состояния предприятия : учебное пособие / В. Э. Чернова, Т. В. Шмулевич. – СПб., 2011. – 99 с.
5. Ковалев, В. В. Курс финансовых вычислений / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 45 с.
6. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / О. В. Грищенко. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2000. – 112 с.
7. Лифиренко, Г. Н. Финансовый анализ предприятия : учебное пособие / Г. Н. Лифиренко. – М., 2005. – 160 с.

Кириллова Ю. А. – магистрант кафедры «Экономика»

БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ: ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» М. В. Ершовой*

Для современной экономики Российской Федерации важны положительные тенденции, особая роль среди которых принадлежит опережающему формированию области услуг, как характерной черте постиндустриального сообщества, а так же немаловажному фактору интенсификации экономической жизни и межхозяйственных взаимосвязей. С ней непосредственно связан процесс расширения и улучшения всех типов банковских продуктов, являющийся важным условием

последующего социального и экономического развития страны и регионов.

Выступая важным элементом современной рыночной экономики, банковские продукты отличаются своими особенностями и условиями к абсолютно всем участникам банковских сделок. Именно по этой причине в наше время увеличивается внимание к разным аспектам банковской деятельности с позиции принципов и закономерностей ее формирования. В данной взаимосвязи становится все наиболее значимым правильное понимание процессов развития и улучшение концепции банковских продуктов и связанных с ними действий банков. Совместно с этим акцент управления со временем смещается в сторону внешнего окружения производителя банковских продуктов, что естественно потребует знаний состава и содержания макросреды.

Успешное решение данных задач может лежать в основе своевременного и высококачественного удовлетворения покупателя в том или другом банковском продукте, что соответственно подразумевает наличие точного представления ее сути и характеристик с точки зрения современной теории и хозяйственной практики. Совместно с этим вплоть до данного периода отсутствует ясность в определении банковского продукта, как отправного этапа любого исследования. В экономической литературе выделяются четыре подхода к ее пониманию: денежный, маркетинговый, правовой и клиентский. В ряде исследований отражена сущность любого из них, что дает возможность не останавливаться на данном вопросе в настоящей работе.

Клиентский подход считается более приемлемым к нынешним условиям. Он уравнивает определение «банковский продукт», разделяя его на «продукт» и «операцию». «Банковский продукт – это разнообразные действия на финансовом рынке, осуществляемые по поручению и в интересах клиентов». Понятие «банковский продукт» определяется также как итог обслуживания клиентов и результат производительной деятельности работников банка.

Денежный подход определяет банковский продукт, как профессиональный интеллектуальный продукт, который состоит из комплекса банковских операций, приводящий к оптимальному исполнению требований клиента и созданный с целью реализации его на рынке и извлечения прибыли.

Маркетинговый подход. Банковский продукт – это также результат банковской операции, т.е. итог или полезный эффект банковской операции (целенаправленной трудовой деятельности сотрудников банка), состоящий в удовлетворении заявленной клиентом потребности (в кредите, в расчетно-кассовом обслуживании, в гарантиях, в покупке или продаже ценных бумаг, иностранной валюты).

Правовой подход определяет банковский продукт, как комплекс взаимосвязанных банковских услуг и операций, который направлен на удовлетворение потребностей клиентов в отдельных видах банковской деятельности [1].

Постоянное увеличение новых видов банковских продуктов, оказываемых передовыми банками, вне зависимости от формы хозяйствования требует их классификации как одного из условий организации аналитической деятельности и принятия верных управленческих решений. В данном аспекте известный экономист Э. Роде выделяет четыре основные банковские операции: активные, пассивные, банковские продукты и операции банков за собственный счет. Также он выделяет то, что четкое разделение банковских продуктов, активных и пассивных операций, маловероятно.

Далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения, так, например, выполнение международных расчетов и трастовых операций. Но есть определенный перечень операций, так сказать, стандартный набор, без которого банк не может существовать и нормально функционировать. К ним относятся:

- прием депозитов;
- осуществление денежных расчетов и платежей;
- выдача кредитов.

Так же, различают три категории банковских продуктов:

- 1) платежный оборот, операции с денежной единицей и драгоценными металлами, инкассация векселей и чеков;
- 2) операции по эмиссии, размещению и хранению ценных бумаг, управление ими;
- 3) управление имуществом.

Кроме этого существуют такие банковские продукты, как консультации и предоставление информации. В целом виды продуктов, предоставляемых банками на финансовый рынок, отражены следующим образом (табл. 1) [2].

Совместно с тем отличительной особенностью банковской системы Российской Федерации является универсализация деятельности коммерческих банков, связанная с предоставлением возможного набора операций и финансовых услуг. Но в данном вопросе, нужен дифференцированный подход, учитывающий объем, специализацию и прочие характерные черты каждого банка. В противном случае коммерческие банки получают возможность выбирать более выгодные, не требующие дополнительных расходов и элементарные для изучения виды банковских продуктов [3].

1. Классификация банковских продуктов

Форма	Вид продукта
Ссудные операции	Кредиты овердрафт. Однодневные кредиты. Краткосрочные кредиты клиентам до 1 месяца. Кредиты до 3 месяцев и более 3 месяцев. Кредитная линия Межбанковский кредит до 1 месяца, до 3 месяцев и более 3 месяцев
Заемные операции	Срочные депозиты. Вклады населения депозитные, до востребования, юридических лиц. Счета для расчетов с исполнением пластиковых карт
Межбанковские операции	Клиринг. Международные расчеты
Операции с ценными бумагами	Эмиссия ценных бумаг. Операции на вторичном рынке
Валютные операции	Международные расчеты, депозиты, валютные счета
Лизинг	Кредиты для приобретения средств производства, сдаваемых в аренду
Факторинг	Расчеты по взысканию денежных средств с покупателей, являющихся клиентами банка
Траст	Операции по доверенности, связанные с ценными бумагами, с недвижимостью и пр.
Консультационные услуги	Выбор вариантов помещения денежных средств, финансовое планирование и т.п.
Информационные услуги	Предоставление финансовой информации, программного обеспечения, банковских операций
Операционные услуги	Средства платежа: чеки, аккредитивы, кредитные карточки, дебитные карточки, операции с наличностью векселя. Текущие, расчетные счета, счета овердрафта и пр.

Особую роль среди числа банковских продуктов занимают факторинговые операции. Факторинг – своеобразная форма расчетов по взысканию денежных средств с предприятий-покупателей, являющихся клиентами банка. В практике коммерческих банков встречается факторинг с оборотом и факторинг без оборота. В первом случае сумма, указанная в расчетном документе, не оплаченном в течение договорного срока плательщиком, возмещается банку поставщиком, то есть его клиентом. Во втором случае уже после покупки банком неуплаченного расчетного документа поставщик никак не отвечает за своевременность погашения этого долга.

Банки стали осваивать лизинговые продукты с начала рыночных реформ, сущность которых заключается в том, что банк способен выступать арендодателем или посредником между арендодателем и арендатором. Формирование лизинговых отделов в банках упрощает приобретение кредита для приобретения средств производства, сдаваемых в аренду, а кроме того обеспечивает надежность лизинговой операции за счет репутации банка. В случае если банк выступает в роли посредника, то в таком случае лизинговые услуги включают поиски арендодателя и арендатора, исследование условий лизинговой операции и пр.

Для коммерческих банков привлекательность лизинговой операции объясняется присутствием у этой банковской услуги настоящего материального обеспечения. Помимо этого, формирование лизингового бизнеса предоставляет банкам возможность увеличить круг собственных операций, повысить качество обслуживания клиентов и тем самым увеличить их количество, укрепить традиционные связи и установить новые взаимовыгодные партнерские отношения с клиентами.

Банки кроме того предоставляют консультационные продукты, которые связаны с выбором вариантов выгодного помещения средств клиента, единым планированием финансов, риском и доходностью отдельных операций. Как финансовые посредники банки собирают и обрабатывают огромное количество информации о своих клиентах – ссудодателях и ссудозаемщиках, а также информации, связанной с анализом внешнего банковского окружения. Эти информационные потоки могут использоваться для развития информационных услуг [4].

Современные трастовые операции банков различаются огромным многообразием и зачастую осуществляются в сферах, которые ранее были несвойственны банковскому бизнесу. Можно отметить три большие группы трастовых операций:

- 1) распоряжение наследством;
- 2) управление имуществом по доверенности и в связи с опекой;
- 3) агентские услуги.

Трастовые операции банков с ценными бумагами принадлежат посреднической деятельности, исполняемой за комиссионное вознаграждение. В банковских кругах признано, что для доходного функционирования траст-отдела необходим значительный объем операций. Данное обстоятельство обуславливается относительно крупными постоянными либо переменными накладными расходами, связанными с оплатой высококвалифицированных сотрудников. Для малых банков содержание подобных отделов может являться убыточным из-за небольшого объема операций. Одновременно с тем именно они стремятся предоставлять своим клиентам всевозможные интересующие их услуги.

В поисках выхода с данной ситуации многочисленные банки не формируют специализированных отделов, а ведение трастовых операций поручают нескольким квалифицированным работникам банка. Это обходится гораздо дешевле. Возможна также организация траст-компании, контролируемой банком. Такая компания обслуживает клиентов банка и сама отвечает за полученную прибыль или понесенный убыток. В крупных банках трастовые операции являются основой деятельности специального отдела. Сегодня практически каждый крупный банк имеет отдел, занимающийся трастовыми операциями. Значительную часть прибыли этого отдела составляют доходы от других подразделений банка за депозитные остатки трастовых счетов.

Многие участники финансового рынка развитых зарубежных стран стали превращаться в своего рода конгломераты финансовых услуг и уже прямо конкурируют с банками в сфере их исконной деятельности, отбивая у них клиентуру. Таковы, например, операции торговых и туристских фирм с дебитными и кредитными карточками: вводимые вначале как средство для увеличения продаж, в дальнейшем они стали использоваться для привлечения средств клиентов в собственные финансовые учреждения.

Отвечая на этот вызов, коммерческие банки, особенно крупные, все более активно вторгаются в другие нетрадиционные для них сферы деятельности. Происходит универсализация деятельности коммерческих банков, которые берут на себя обслуживание клиентов полным комплексом финансовых услуг [5].

Список используемых источников

1. Магомедов, Г. И. Финансы и статистика / под ред. Г. И. Магомедова. – М. : Высшее образование, 2012 – 98 с.
2. Владимирова. М. П. Деньги, кредит, банки / М. П. Владимирова. – М. : КНОРУС, 2012. – 390 с.
3. Воронин, В. П. Деньги, кредит, банки / В. П. Воронин, С. П. Федосова. – М. : Юрайт-Издат, 2011. – 289 с.

4. Голикова, Ю. С. Банк России: организация деятельности / Ю. С. Голикова, М. А. Хохленкова. – М. : КНОРУС, 2012. – 301 с.

5. Жуков, Е. Ф. Банковское законодательство / под ред. Е. Ф. Жукова. – М. : Вузовский учебник, 2012. – 350 с.

Ковалева О. А. – кандидат технических наук,
доцент кафедры «Экономика»,
Казьмина О. О. – магистрант кафедры «Экономика»

ПРИБЫЛЬНОСТЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прибыль является одним из важнейших и ключевых моментов в эффективности деятельности предприятия [1]. В то же время, есть люди, которые не согласны с данным утверждением, считая, что наличные деньги и движение наличных денежных средств более важно. Но никто не будет противоречить тому, что Вы должны контролировать доходность своей компании, чтобы гарантировать (обеспечивать) ее финансовое состояние. Существует несколько показателей, на которые стоит опираться, при оценке предприятия, которые покажут, способна ли Ваша компания увеличивать свои продажи и управлять своими расходами.

Таким образом, в сегодняшних условиях рыночных отношений одним из главных критериев оценки эффективности деятельности каждого предприятия являются такие понятия как «прибыльность» и «рентабельность». Сегодня, лишь грамотный анализ рентабельности сможет позволить повысить уровень прибыли.

Основная, и в то же время неотъемлемая часть работы предприятия – это анализ прибыли и рентабельности. Данный анализ позволит выявить ошибки в хозяйственной деятельности, указать руководству на пути дальнейшего развития и выявить резервы максимального увеличения прибыли.

В связи с перечисленным выше, актуальность темы обусловлена тем, что на сегодняшний день без качественного анализа рентабельности деятельности предприятия и выявления факторов, влияющих на эту величину, невозможно повысить уровень получаемых доходов.

Рентабельность, будучи одной из причин эффективности деятельности и прибыльности предприятия, на сегодняшний день не достаточно освещена в современных кризисных российских условиях.

Рассмотрим же его более детально.

Итак, что же есть рентабельность? Сам термин «рентабельность» происходит от слова «rentabel», что в переводе с немецкого языка означает «доходный», либо же «прибыльный» [2]. Иными словами, рентабельность показывает, насколько прибыльна деятельность компании,

и, следовательно, чем выше показатели рентабельности, тем успешнее ее деятельность.

Среди основных существуют два показателя рентабельности:

- 1) рентабельность продаж (ROS);
- 2) рентабельность активов (ROA).

1. Что же представляет собой рентабельность продаж?

Данный показатель является отношением, используемым для оценки эксплуатационной эффективности компании; ROS также известен как маржа (разница между себестоимостью товара и его отпускной ценой) операционной прибыли фирмы.

Эта мера обеспечивает понимание, сколько же прибыли производится за 1 р. продаж. Увеличение ROS указывает, что компания становится более эффективной, в то время как уменьшение ROS может сигнализировать о вырисовывающихся финансовых проблемах.

Инвесторы, кредиторы и другие долговые держатели полагаются на это отношение эффективности, потому что оно в точности сообщает процент денежных средств, которые компания на самом деле зарабатывает на ее доходе и может обеспечить размер потенциальных дивидендов, реинвестирования и способности компании возместить долг:

Чистая прибыль (без учета спроса и налогов) / Выручка \times 100%.

Вычисление показывает, насколько эффективно компания производит свои основные продукты и услуги и как ее руководство управляет бизнесом. Поэтому ROS используется в качестве индикатора, как и эффективности, так и доходности.

Например, компания, которая производит 100,000\$ в продажах и требует, чтобы 90,000\$ в общих затратах произвели ее доход, менее эффективна, чем компания, которая производит 50,000\$ в продажах, но только требует 30,000\$ в общих затратах.

2. Что же представляет собой рентабельность активов (ROA)? Проще говоря, это какой процент каждого рубля, инвестируемого в бизнес, был возвращен Вам в виде прибыли.

ROA представляет, насколько эффективна Ваша компания в использовании активов, для получения прибыли [3]:

Чистая прибыль (без учета спроса и налогов) / Средняя величина активов \times 100%.

Для простоты понимания давайте предположим, что Ваша чистая прибыль в течение года составляет 248\$ и что активы составляют 5,193\$. Таким образом, Вы вычислили бы ROA именно так:

$$\frac{248}{5193} 100\% = 4,8.$$

Вы, пожалуй, задались вопросом, действительно ли 4,8% – это «хорошо»? И это снова зависит от Вашей промышленности. У технологических компаний есть очень немного активов, таким образом, у них часто будет высокий показатель ROA.

Приведем другой пример. Допустим, у одной компании есть чистый доход \$1 миллиона и общая стоимость имущества \$5 миллионов, его ROA составляет 20%; однако, если другая компания зарабатывает ту же самую сумму, но имеет общую стоимость имущества \$10 миллионов, то ROA станет уже 10%. На основе этого примера первая компания лучше в преобразовании ее инвестиций в прибыль. Когда Вы действительно думаете об этом, самая важная работа управления состоит в том, чтобы сделать мудрый выбор в распределении ее ресурсов.

Согласно официальным данным сайта Федеральной службы государственной статистики, средняя величина рентабельности проданных товаров (рентабельность продаж), рассчитанная как соотношение между чистой прибылью от выручки, а также показатель рентабельности активов, рассчитанный как соотношение между прибылью и средней стоимости активов предприятия, на российских предприятиях изменились за последние два года (2015–2016 гг.).

Таким образом, рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), в процентах составляет 8,6 в 2015 г., что на 0,7 меньше, чем в следующем, 2016 г. (9,3%) [4].

Рентабельность активов (в процентах) на 2015 г. составляет 3,9, но уже в 2015 г. данный показатель увеличивается на 1,1% (т.е. – 5%).

В целом, мы наблюдаем тенденцию увеличения показателей рентабельности проданных товаров, работ, услуг и рентабельности активов в российских организациях к 2017 г.

Рассмотрим наиболее актуальные пути увеличения прибыли [5].

1. Увеличение уровня цен при неизменной затратной части. В данном случае можно пойти несколькими путями. Во-первых, увеличить цену на продукцию. Во-вторых, увеличить разницу между стоимостью и ценой товара. В-третьих, увеличить объем продаж. Чтобы получить большую прибыль, необходимо изучить рынок и знать, какой товар покупатели готовы купить, оценить конкурентов. Следует учитывать так же качество товара, ведь покупатель, уважающий свои вкусы и предпочтения, купит товар более высокого качества, пускай и за высокую цену.

2. Уменьшение затратной части при неизменном значении прибыли. Снижение себестоимости товара за счет уменьшения всех затрат. Отказ от ручного труда и введение новых технологий, усовершенствование производства – способы уменьшения суммарных затрат.

Чтобы снизить затраты, необходимо тщательно исследовать производственный процесс. Многие предприятия вводят новые методы управления (например, совместная работа нескольких подразделений, бригад и т.д.). Необходимо помнить, что за снижением затрат, качество товара не должно измениться.

3. Уменьшение себестоимости с увеличением цен. Данный способ возможен в условиях массового производства. Рост объема производства является основным принципом увеличения прибыли. Руководителю следует правильно определить цели и стратегию предприятия. В противном случае можно понести огромные убытки.

Список используемых источников

1. Павлова, Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятий : учебник / Л. Н. Павлов. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. – 266 с.
2. Комплексный экономический анализ : учебное пособие / М. В. Мельник, А. И. Кривцов, О. В. Горлова. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. – 368 с.
3. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.gks.ru/>
5. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
6. Маркова, А. А. Основные факторы, формирующие рентабельность предприятия в условиях становления инновационной экономики региона / А. А. Маркова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2013. – № 5. – С. 134 – 138.

**Ковалева О. А. – кандидат технических наук,
доцент кафедры «Экономика»,
Мещерякова К. А. – магистрант кафедры «Экономика»**

ОБЗОР НАПРАВЛЕНИЙ И СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Россия вступила в период формирования рыночных отношений. Рыночная экономика по своей сущности является средством, которое стимулирует рост производительности труда, всемерное повышение эффективности производства. Деятельность предприятий напрямую зависит от его способности приносить требуемый уровень прибыльности. Однако, для того, чтобы достичь и поддержать финансовую стабильность, важны не только абсолютные размеры прибыли, но и учи-

тывается уровень относительного капитала предприятия, собственного капитала и объема его выручки, т.е. рентабельность. Определение основных направлений повышения эффективности производства, факторов его роста, принципов определения эффективности является для предприятия важнейшей задачей.

Проблематикой данной статьи в последний период времени занималось немалое количество отечественных и зарубежных специалистов. Жариков В. В. в работе «Антикризисное управление предприятием» произвел анализ безубыточности предприятия и указал первоочередные меры по увеличению его прибыли [1]. Ефимова Е. Г. в пособии «Экономика» подробно исследовала доходы организации и условия роста прибыли [2]. Фролова Т. А. в работе «Экономика предприятия» провела анализ и указала результаты эффективности деятельности предприятий [3]. Булатов А. С. в книге «Экономика» также рассмотрел подробно определение доходов и их разновидность [4]. Динес В. А. и Ларин В. М. в своих работах занимались рассмотрением конкурентоспособности предприятий и резервов увеличения доходов [5], так как для максимизации эффективности работы предприятия имеет немаловажное значение поиск резервов роста доходов, прибыли. Факторы, которые способствуют повышению доходности разделяют на внутренние и внешние.



Рис. 1. Взаимосвязь прибыли и себестоимости продукции

Внутренние факторы включают в себя:

- производственные факторы – данные факторы предполагают использование производственных ресурсов;
- внепроизводственные – это факторы, которые опосредуют применение непроизводственных ресурсов.

К основным условиям, которые влияют на увеличение доходности предприятий, связанной с реализацией продукции относятся [6]:

- сокращение себестоимости продукции;
- расширение объемов производства;
- оптимизация запасов на складе;
- повышение качества и конкурентоспособности;
- применение прогрессивных видов расчетов за товары;
- своевременные расчеты покупателей за полученную продукцию.

Дополнительными способами повышения доходности предприятия могут служить:

- продажа ненужного оборудования, другого имущества, сдача его в аренду;
- диверсификация производства;
- рациональное расходование экономических ресурсов;
- расширение рынка продаж;
- повышение технического уровня производства;
- ликвидация непроизводственных расходов, потерь.

Кроме всего вышеперечисленного, на повышение доходности предприятия оказывают влияние ассортимент (номенклатура) выпускаемых изделий, так как каждое из них характеризуется уровнем рентабельности, свойственным именно ему.

Эффективность производства характеризуется повышением производительности труда, а также максимальным либо рациональным использованием производственных мощностей, сырьевых и материальных ресурсов. Другими словами, продуктивность бизнеса состоит в достижении максимальных результатов при минимальных затратах.

Существует клиентоориентированный подход, который непосредственно влияет на значение ключевых финансовых показателей, но большое количество современных бизнесменов недооценивают его. Внедрение таких расчетов, как: индексы удовлетворенности и лояльности клиентов дает возможность без дополнительных затрат сохранять устойчивость, стабильность, и самое важное – прибыльность в период кризиса.

На сегодняшний день повышение доходности предприятия возможно посредством создания дополнительной ценности бизнеса, продукции и услуг для потребителей:

- ориентированность на клиента, формирование, управление потребительской лояльностью;
- ориентированность на потребителя, как способ повышения рентабельности;
- выяснение и анализ причин разочарования потребителей;
- маркетинговые решения, установление доверительных отношений с клиентом, выработка лояльности клиентов;
- оценка эффективности маркетинговой деятельности;
- определение ключевых показателей эффективности бизнеса;
- выяснение показателей маркетинговой доходности.

Основной целью деятельности каждой коммерческой организации является получение прибыли. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются величиной прибыли и уровнем рентабельности. К таким показателям относятся прибыль и рентабельность. Абсолютно все предприятия стремятся увеличить прибыль и повысить уровень рентабельности.

Сумма прибыли или доходов – это абсолютный показатель доходности предприятия. В условиях рыночной экономики значение прибыли играет огромную роль. Для предпринимателя прибыль является сигналом, который указывает, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и отрицательная прибыль, а именно, убытки. Она выявляет ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

На величину прибыли организации влияют различные факторы, которые можно разделить на внешние и внутренние.

К внутренним факторам относятся такие, как [7, 8]:

- изменение объемов производства;
- себестоимость продукции; политика ценообразования;
- качество и ассортимент продукции;
- эффективность использования ресурсов, которыми располагает предприятие;
- учетная политика организации, в части оценки материально-производственных запасов, в отношении признания доходов и расходов.

К внешним факторам, которые оказывают непосредственное влияние на величину прибыли организации относят [8]:

- инфляционные процессы;
- изменение конъюнктуры рынка;
- спрос на продукцию, производимую предприятием;

- покупательская способность населения;
- всеобщие социальные и экономические условия.

Получение предприятием прибыли по результатам финансово-хозяйственной деятельности повышает его инвестиционную привлекательность, способствует экономической заинтересованности работников и служит основным источником социального и экономического развития.

Рентабельность является относительным показателем доходности хозяйствующего субъекта. Предприятие рентабельно в том случае, если сумма выручки от реализации продукции достаточна не только для покрытия затрат на производство и реализацию, а также и для образования прибыли. Существует множество способов расчета рентабельности, различающихся по своим задачам и по качеству. Для обобщенной оценки доходности предприятия используется показатель рентабельности, который рассчитывается как отношение чистой прибыли к общей сумме активов, и рентабельность продукции, характеризующая уровень продаж на один рубль вложений имущества предприятия.

Следует отметить, что чем выше показатели прибыли и рентабельности, тем эффективнее функционирует организация, тем выше ее финансовая устойчивость. Также необходимо подчеркнуть, что предприятие, работающее неэффективно, не в состоянии решать стратегические задачи и развивать свою деятельность. И с другой стороны, у предприятия, с высокими показателями эффективности имеются широкие возможности не только для текущего функционирования, но и для расширения масштабов в будущем, а также привлечения инвесторов и кредиторов. Процесс управления прибылью и рентабельностью предприятия основывается на результатах проведенного экономического анализа данных показателей.

Таким образом, анализ прибыли и рентабельности является одним из значимых направлений при поиске способов повышения эффективности деятельности предприятия. От своевременности его проведения, достоверности полученных результатов и оперативности разработки мер, которые направлены на увеличение показателей прибыли и рентабельности зависит благополучное развитие организации в будущем периоде времени.

На доходность предприятия влияют разные факторы. В зависимости от направленности деятельности их можно разделить на [9]:

- позитивные факторы – благотворно влияют на деятельность предприятия;
- негативные факторы – отрицательно влияют на деятельность предприятия.

Наиболее важным представляется деление на внутренние факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и внешние факторы, которые не подвластны воле предприятия.

В экономической литературе различные авторы предлагают разнообразные способы улучшения финансового состояния предприятий. К примеру, Е. И. Бородина в своем учебном пособии «Финансы предприятий» предлагает эффективные способы максимизации финансовой деятельности, среди которых можно выделить такие, как [10]:

- снижение себестоимости – это одно из главных условий роста прибыли и рентабельности;
- улучшение использования рабочего времени;
- внедрение новой техники и новых технологий;
- экономия энергетических ресурсов;
- улучшение использования всех материальных ресурсов;
- рост объемов реализации;
- сокращение остатков нерезализованной продукции;
- удачное проведение внереализационных операций.

Рациональное и комбинированное использование таких действий способствует улучшению финансового состояния на предприятиях.

На основании вышеизложенного разработаны практические рекомендации по совершенствованию способов повышения доходности предприятия.

Список используемых источников

1. Жариков, В. В. Антикризисное управление предприятием : учебное пособие / В. В. Жариков, И. А. Жариков, А. И. Евсейчев. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 128 с.
2. Ефимова, Е. Г. Экономика / Е. Г. Ефимова. – М. : МГИУ, 2005. – 368 с.
3. Фролова, Т. А. Экономика предприятия : конспект лекций / Т. А. Фролова. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2009.
4. Экономика / под ред. А. С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юристъ, 2002. – 896 с.
5. Конкурентоспособность и экономическая устойчивость промышленного предприятия / В. А. Динес, В. М. Ларин и др. – Саратов, 1999.
6. Финансы предприятий : учебное пособие / под ред. проф. Е. И. Бородиной. – М. : Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1995.
7. Сергеев, И. В. Экономика предприятия : учебное пособие. – М. : Финансы и статистика, 1997.
8. Экономика предприятия и предпринимательства : учебное пособие / под ред. П. П. Табурчука – СПб. : Химия, 1995.
9. Харченко, Е. В. Основы экономической теории : учебное пособие. – Белгород : Изд-во БелГТСМ, 1999.

10. Финансы предприятий : учебное пособие / под ред. проф. Е. И. Бородиной. – М. : Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1995.
11. Родионова, В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – М. : Перспектива, 1994.
12. Самуэльсон, П. Анализ издержек / П. Самуэльсон, В. Нордхаус // Экономикс. – 1998.
13. Мамедов, О. Ю. Современная экономика / О. Ю. Мамедов. – Ростов н/Д : Феникс, 2001.
14. Ковалев, В. В. Финансовый анализ / В. В. Ковалев // Финансы и статистика, 2000.
15. Сергеев, И. В. Управление доходами и расходами предприятия через идентификацию убытков / И. В. Сергеев // Экономика. Управление. Право. – 2012. – С. 142 – 150.
16. Семенихин, А. И. Доходы и расходы производства: инновационный подход / А. И. Семенихин // Проблемы прогнозирования. – 2013. – С. 134 – 137.
17. Учебник по основам экономической теории / под ред. В. Д. Камаева. – М., 2001.
18. Львов, Ю. Л. Основы экономики и организации бизнеса / Ю. Л. Львов. – СПб. : ГМЛ «Формика», 2002.
19. Моляков, Д. С. Финансы предприятий отраслей / Д. С. Моляков. – М. : Финансы и статистика, 2001.
20. Балабанов, И. Т. Анализ хозяйственной деятельности / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2000.
21. Булатова, А. С. Доходы и прибыль / А. С. Булатова. – М. : ИНФРА-М, 2001.

Колоскова М. И. – магистрант кафедры «Экономика»

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Основными направлениями бюджетной политики Тамбовской области в 2016 – 2018 гг. являются сохранение устойчивости консолидированного бюджета Тамбовской области посредством получения необходимого объема бюджетных доходов и поддержка инвестиционной привлекательности Тамбовской области.

Источниками роста налогового потенциала должны стать дальнейшее развитие экономики Тамбовской области, эффективное использование государственного и муниципального имущества Тамбовской области, совершенствование налогового администрирования.

Основными направлениями бюджетной политики Тамбовской области в 2016 – 2018 гг. являются:

– обеспечение долгосрочной сбалансированности и финансовой устойчивости бюджета Тамбовской области в условиях ограниченности его доходных источников и снижения дотационности;

- постепенное сокращение дефицита бюджета Тамбовской области;
- сохранение безопасного уровня государственного долга Тамбовской области;
- обеспечение реализации в области указов Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г.;
- обеспечение реализации комплекса мер, утвержденного в Плате мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности Тамбовской области;
- сохранение бюджета развития Тамбовской области, исходя из возможностей доходной базы бюджета Тамбовской области и необходимости выполнения обязательств Тамбовской области по обеспечению софинансирования расходов в целях завершения строительства ранее начатых объектов;
- повышение эффективности реализации государственных программ;
- обеспечение достижения целевых индикаторов по субсидиям из средств федерального бюджета;
- повышение эффективности бюджетных расходов;
- развитие механизмов государственно-частного партнерства, оказание последовательной «секторальной» государственной поддержки новым инвестиционным проектам, основанным на принципах государственно-частного партнерства;
- проведение публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием Тамбовской области;
- повышение эффективности оказания государственных услуг;
- повышение прозрачности, открытости бюджета Тамбовской области и бюджетов муниципальных образований области.

Основным инструментом реализации целей Стратегии социально-экономического развития Тамбовской области являются государственные программы Тамбовской области.

Консолидированный бюджет области на 01.07.2016 г. исполнен по доходам в сумме 21 628,3 млн. р. или на 43,2% к годовым бюджетным назначениям (97,1% к уровню 1-го полугодия 2015 г.), по расходам в сумме 23 113,6 млн. р. или на 42,9% к годовым назначениям (101,6% к уровню 1-го полугодия 2015 г.) с дефицитом в сумме 1 485,2 млн. р. Основные параметры исполнения консолидированного бюджета области за 1-е полугодие 2016 г. показаны в табл. 1.

1. Основные параметры исполнения консолидированного бюджета Тамбовской области за I полугодие 2016 г.

Наименование показателя	Уточненные бюджетные назначения на год, млн. р.	Исполнение бюджета на 01.07.2016 г., млн. р.	Процент исполнения к уточненным бюджетным назначениям, %
Доходы	50069,5	21628,3	43,2
в том числе: безвозмездные поступления	18887,2	8214,0	43,5
Расходы	53863,7	23113,6	42,9
Дефицит (-), профицит (+)	-3794,2	-1485,3	

Доходы консолидированного бюджета области на 01.07.2016 г. сложились из:

- поступлений налоговых и неналоговых доходов в сумме 13 414,3 млн. р., что составляет 43,0% от годовых бюджетных назначений (108,3% к уровню I полугодия 2015 г.);

- безвозмездных поступлений в сумме 8 214,0 млн. р., что составляет 43,5% от годовых бюджетных назначений (83,1% к уровню I полугодия 2015 г.).

Налоговые доходы консолидированного бюджета области формируются в основном за счет налога на доходы физических лиц, налога на прибыль организаций, акцизов и налогов на имущество.

Положительная динамика поступлений к уровню I полугодия 2015 г. достигнута по акцизам – 140,8, налогу на доходы физических лиц – 118,5, государственной пошлине – 115,3, налогам на совокупный доход – 110,1, налогу на имущество организаций – 109,6%.

Таким образом, особенностью формирования проекта бюджета Тамбовской области является отражение бюджетных ассигнований в разрезе не только государственных программ Тамбовской области, их подпрограмм, но и основных мероприятий.

Вследствие чего, включение в структуру кода целевой статьи расходов основного мероприятия государственных программ, позволяет обеспечить непосредственную увязку бюджетных ассигнований с ос-

новными мероприятиями и соответствующими им целевыми показателями (индикаторами), что в свою очередь способствует повышению обоснованности бюджетных расходов на этапе их формирования, улучшению их прозрачности, расширению возможностей для оценки их эффективности.

Исходя из этого, Президентом Российской Федерации поручено сократить в 2016 – 2018 гг. расходы федерального бюджета ежегодно не менее, чем на 5% в реальном выражении за счет снижения неэффективных затрат путем реализации системы мероприятий повышения эффективности бюджетных расходов.

Таким образом, аналогичную работу по сокращению неэффективных расходов бюджета Тамбовской области в рамках реализуемой Программы повышения эффективности управления государственными финансами Тамбовской области продолжают в 2017 г. все государственные органы власти Тамбовской области в рамках ведомственных планов повышения эффективности бюджетных расходов.

Список используемых источников

1. Анализ исполнения консолидированного бюджета области за первое полугодие 2016 года [Электронный ресурс]. – URL : http://tambov.investments/bjdzhetno-finansovaja_sistema.html
2. Закон Тамбовской области от 25 декабря 2015 г. № 610-З «О бюджете Тамбовской области на 2016 год» (принят Тамбовской областной Думой 25 декабря 2015 г.).
3. Официальный сайт Администрации Тамбовской области [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.tambov.gov.ru/betin/events/duma/23056.html>
4. Щеголева, Н. А. Бюджетная система Российской Федерации / Н. А. Щеголева, Т. А. Леонова. – М. : Маркет ДС, 2015.

Кондратьева Д. И. – магистр кафедры «Экономика»

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» М. А. Куликовой*

Коммерческие банки – крупные негосударственные кредитные учреждения, осуществляющие универсальные банковские операции для предприятий, организаций, граждан (расчетные, платежные операции, привлечение вкладов, предоставление ссуд, а также операции на рынке ценных бумаг и посреднические операции). Денежные средства для проведения операций такие банки формируют главным образом за счет сбережений, привлеченных в виде вкладов, межбанковских кредитов, выпуска собственных акций и облигаций.

Банковские ресурсы – совокупность средств, находящихся в распоряжении банков и используемых ими для кредитных и других активных операций. Следует различать термин «ресурсы банка» и термин «ресурсы кредитования». Второе понятие намного уже, поскольку определяет лишь ту часть ресурсов банка, которая используется им для кредитных вложений.

Все финансовые ресурсы банка как внутренние, так и внешние в зависимости от времени, в течение которого они находятся в распоряжении банка, делятся на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (свыше одного года). Это деление достаточно условно, а масштаб временных интервалов зависит от финансового законодательства страны, правил ведения финансовой отчетности.

В денежной форме капитал коммерческого банка продолжительное время оставаться не может, поскольку он должен зарабатывать новые доходы. Пребывая в денежной форме в виде остатков денежных средств в кассе организации, либо на ее расчетном счете, в банке они не приносят доходов или почти не приносят. Превращение капитала из денежной формы в производительную называется финансированием.

Под финансированием в традиционном смысле понимают «привлечение фондов, финансовых ресурсов», «обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами всего хозяйства страны, регионов, предприятий, предпринимателей, граждан, а также различных экономических программ и видов экономической деятельности».

Ресурсы коммерческих банков могут быть сформированы за счет собственных, привлеченных и эмитированных средств.

К собственным ресурсам коммерческого банка относятся уставный капитал, резервный и специальные фонды, страховые резервы и нераспределенная прибыль.

Уставный капитал банка формируется за счет собственных средств участников и служит обеспечением его ликвидности. Он может формироваться паевыми взносами его учредителей (паевые банки) или путем эмиссии акций и дальнейшего их выкупа учредителями банка (акционерные банки).

Резервный фонд банков формируется за счет отчислений от прибыли и служит источником для возмещения убытков от активных операций и выплат процентов по облигациям банков, дивидендов по привилегированным акциям в случае недостатка полученной прибыли.

Коммерческие банки могут формировать отдельные специальные фонды (экономического стимулирования, производственного назначения и др.). Порядок их формирования и использования определяется Уставом банка.

Формирование страховых резервов носит обязательный характер и их сумма включается в себестоимость оказываемых банком услуг. Страховые резервы создаются под возможное обесценение вложений в ценные бумаги, потери по выданным кредитам и др.

Нераспределенная прибыль – это часть прибыли, остающаяся после налогообложения отчислений в резервные, специальные фонды и выплаты дивидендов.

Привлеченные средства – это средства, передаваемые во временное пользование банкам субъектами хозяйствования и населением. Они составляют значительную часть их ресурсов. Центральный банк осуществляет регулирование объема привлекаемых ресурсов посредством установления обязательных нормативов, которые представляют собой отношение собственного капитала к величине привлекаемых ресурсов. Привлеченные средства занимают преобладающее место в структуре банковских ресурсов. В мировой банковской практике все привлеченные средства по способу их аккумуляции делят на депозиты и прочие привлеченные средства.

Основную часть привлеченных средств коммерческих банков составляют депозиты. Это услуга банка, связанная с привлечением во вклады временно свободных средств субъектов хозяйствования и населения. Характерной чертой депозитных операций является то, что в качестве заемщиков выступают банки и, соответственно, они выплачивают ссудный процент кредиторам. В качестве кредиторов выступают владельцы свободных денежных средств – субъекты хозяйствования и население. В зависимости от сроков использования депозиты подразделяются на депозиты до востребования и срочные депозиты, причем в отдельную самостоятельную группу, как правило, выделяют депозиты, привлекаемые от населения (сберегательные вклады).

Эмитированные средства банков. Банки проявляют особую заинтересованность в привлечении дополнительных средств клиентов. К таким средствам относятся облигационные займы, банковские векселя и др.

Современная структура ресурсной базы коммерческих банков, как правило, характеризуется незначительной долей собственных средств. В странах с развитыми рыночными отношениями доля собственных средств в составе ресурсов определяется в 15...20%, что позволяет обеспечивать достаточную стабильность банков и их устойчивость. Собственный капитал в составе ресурсов российских банков составляет не более 10%.

Основную часть ресурсов банков формируют привлеченные средства, которые покрывают от 80 до 90% всей потребности в денежных

средствах для осуществления активных банковских операций. Максимальный размер привлеченных средств зависит от собственного капитала банка. В разных странах существуют различные нормативы соотношения между собственным капиталом и привлеченными средствами.

Список используемых источников

1. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 479 с.
2. Деньги, кредит, банки : учебное пособие / под ред. Г. И. Кравцовой. – Мн. : БГЭУ, 2010. – 296 с.
3. Деньги, кредит, банки : учебное пособие / О. И. Лаврушин и др. – М. : КноРус, 2016. – 448 с.
4. Деньги, кредит, банки : учебник / под ред. проф. Г. Н. Белоглазовой. – М., 2009. – 620 с.

Коньшина Е. Н. – магистрант кафедры «Экономика»

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДЕПОЗИТОВ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РОССИИ

*Статья подготовлена под руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» М. В. Еришовой*

В коммерческих банках Российской Федерации одним из самых популярных источников средств являются привлекаемые на вклады денежные средства населения и организаций. Коммерческие банки формируют свой депозитный портфель исходя из следующих принципов:

- достижение оптимального объема привлечения средств во вклады;
- получение банком прибыли;
- обеспечение социально-экономической защищенности вкладчиков.

Под вкладами понимаются денежные средства, привлекаемые по договорам банковского вклада (счета), заключенным кредитными организациями, имеющими право на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц, с физическими лицами, в том числе индивидуальными предпринимателями, и подлежащие обязательному страхованию в соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Базовый уровень доходности вкладов для договоров банковского счета соответствует базовому уровню доходности вкладов для договоров, заключенных на условиях до востребования [1].

1. Общий объем депозитов в коммерческих банках, млрд. р. [2]

Категория вкладчиков	2013	2014	2015
Физические лица	16260,794	18087,078	21491,188
Юридические лица	11130,270	15488,601	18337,066
Всего	27391,064	33575,679	39828,254

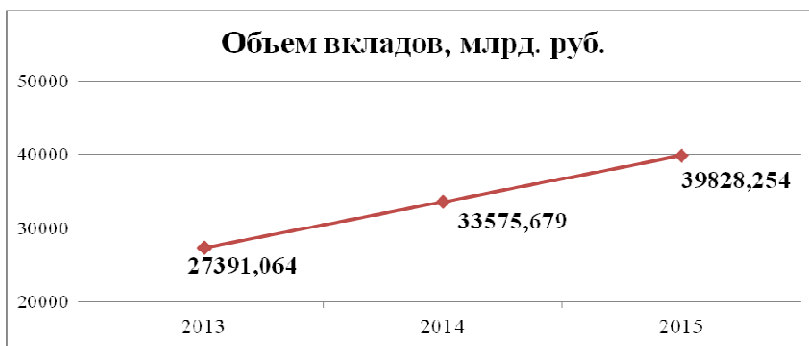


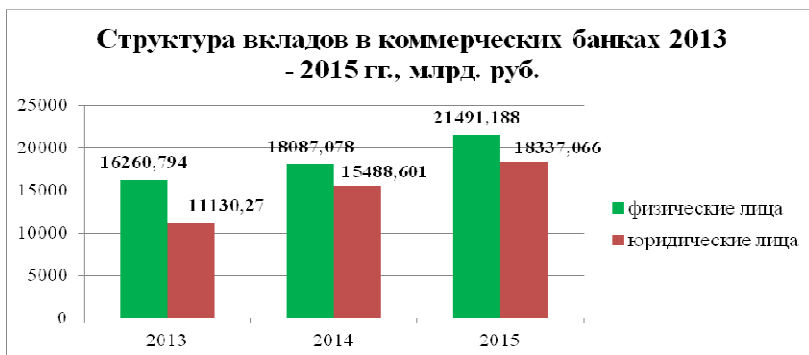
Рис. 1. Динамика вкладов в Российской Федерации за период 2013 – 2015 гг.

На рисунке 1 видно, что с каждым годом объем вкладов в коммерческих банках растет.

В структуре ресурсной базы банков основное место занимают средства клиентов, остатки средств на их счетах за 2013 г. увеличились до 27,4 трлн. р.

В динамике объемов вкладов в коммерческих банках Российской Федерации имеет тенденцию роста в прогнозном периоде. Так в 2014 г. сумма депозитов составила 33,6 трлн. р., что на 6,2 трлн. р. больше, чем в 2013 г., темп роста составил 122,6 %. В 2015 г. продолжился рост объемов вкладов в коммерческих банках, прирост составил 6252,575 млрд. р. или 18,6%.

В декабре 2013 г. в условиях общего прироста вкладов населения на 4,3% происходил переток вкладов внутри банковского сектора, и при сохранении в целом тенденции последних лет к снижению доли ОАО «Сбербанк России» на рынке вкладов за декабрь 2013 г. эта доля вновь возросла – до 46,7% на 1.01.2014 г. Количество банков с объемом вкладов более 1 млрд. р. увеличилось за год на два банка, до 439.



**Рис. 2. Структура вкладов в банках Российской Федерации
в 2013 – 2015 гг.**

2. Распределение вкладов в коммерческих банках Российской Федерации по срокам размещения, млрд. р.

Категория вкладчиков	Объем депозитов за анализируемый период, млрд. р.								
	2013			2014			2015		
	крат.	средн.	долг.	крат.	средн.	долг.	крат.	средн.	долг.
Физические лица	5893,002	8886,453	1481,339	6414,272	9926,230	1746,576	12208,32	8267,310	1015,562
Юридические лица	5355,976	2572,802	3201,492	7304,147	2938,855	5245,599	9322,199	2104,956	6909,911
Всего	11249	11459,2	4682,8	13718,4	12865,1	6992,2	21530,5	10372,3	7925,5

Рисунок 2 характеризует состав депозитов по категориям вкладчиков. Рассмотрены данные без учета привлеченных средств кредитных организаций.

В структуре пассивного портфеля коммерческих банков Российской Федерации содержатся вклады физических лиц и депозиты юридических лиц, каждая составляющая портфеля в динамике имеет тенденцию роста. Так, в 2014 и 2015 гг. вклады физических лиц возросли на 39 и 18% соответственно по сравнению с предыдущим годом. Депозиты юридических лиц в 2014 и 2015 гг. имели темп роста 111,2 и 118,8% соответственно.

Существенное влияние на уровень процентных ставок по вкладам физических лиц в сторону их снижения оказывало ОАО «Сбербанк России». В целом стоимость фондирования за 2013 г. уменьшилась, в том числе на фоне замедления инфляционных процессов [3].

При распределении депозитов по критерию срока привлечения денежных средств коммерческими банками приняты следующую классификацию:

- краткосрочные депозиты – 1 день – 1 год;
- среднесрочные депозиты – 1 – 3 года;
- долгосрочные депозиты – 3 года и более.

В 2013 году пассивный портфель коммерческих банков Российской Федерации состоял преимущественно из среднесрочных депозитов, на их долю приходилось 42% всех вкладов. Среднесрочный депозит является наиболее популярным видом вклада, поскольку имеет достаточно хорошее соотношение процентной ставки и срока размещения средств. Чем выше срок привлечения средств банком, тем более рискованным является вклад для вкладчика, поскольку трудно прогнозировать экономическую ситуацию в стране на длительный период. Деньги, размещенные в банке на долгий срок, могут потерять свою ликвидность. Высокая процентная ставка, как правило, не способна покрыть риск, связанный с размещением денег на срок свыше 3 лет. Поэтому наименьшая доля пассивного портфеля коммерческих банков – долгосрочные депозиты (17%).



Рис. 3. Структура депозитов кредитных организаций по срокам в 2013 г.



Рис. 4. Структура депозитов кредитных организаций по срокам в 2014 г.



Рис. 5. Структура депозитов кредитных организаций по срокам в 2015 г.

В 2014 году в структуре депозитного портфеля преобладали краткосрочные вклады. Их доля составила 38%. Данный факт свидетельствует о нестабильной экономической ситуации в стране. Вкладчики не готовы рисковать своими сбережениями, размещая их на долгий срок. Валютный курс рубля резко сократился, коммерческие банки в целях сохранения ликвидности снизили процентные ставки по вкладам, наибольшее снижение коснулось среднесрочных депозитов, что повлияло на структуру депозитов.

В 2015 году продолжилась тенденция уменьшения величины процентных ставок по вкладам. В структуре депозитного портфеля продолжают преобладать наименее рискованные краткосрочные вклады. На фоне экономических санкций, снижения стоимости барреля нефти, высокого уровня инфляции (12,9%) депозиты в 2015 г. продолжили свой рост. Это связано с желанием вкладчиков сохранить свои средств-

ва, их покупательную способность. По сравнению с 2014 г. краткосрочные депозиты в структуре депозитного портфеля выросли на 14% и составили в 2015 г. 54% [4].

Валютный вклад – это средства в иностранной валюте, размещенные в финансово-кредитном учреждении, на которые начисляются проценты. Практически во всех банках можно открыть валютный вклад. Как правило, клиенты предпочитают открывать подобные вклады в евро или долларах. Но при необходимости, можно найти предложения, предполагающие сохранение денежных средств с начислением процентов и в других валютах. Это могут быть фунты стерлинги, франки, иены, юани и т.д.

Основной особенностью валютных депозитов является более низкий процент в сравнении с вкладами в рублях. Данный фактор объясняется неустойчивостью рубля по отношению к евро и доллару. Согласно мнению экспертов, на момент высокой инфляции в условиях медленного экономического роста, обладатели валютных депозитов остаются в плюсе, несмотря на более низкий доход.

Следует отметить, что открытие валютных вкладов сопряжено с определенной долей риска. Речь идет о росте курса валют. Невзирая на то, что валютный вклад защищен системой страхования, все выплаты в системе производятся только в рублях. Поэтому в случае банкротства или отзыва лицензии банка, все суммы страховых возмещений будут рассчитываться согласно официальному курсу той или иной валюты по отношению к рублю на дату наступления страхового случая [5].

В таблице 3 приведена информация о депозитах в иностранной валюте за период с 2013 по 2015 гг.

Из таблицы 3 видно, что в 2013 – 2015 гг. в коммерческих банках осуществлялись вклады как в рублях Российской Федерации, так и в иностранной валюте.

3. Распределение депозитов по валюте вклада

Период, год	Юридические лица		Физические лица	
	рубли	иностранная валюта	рубли	иностранная валюта
2013	6753,747	4376,522	13236,389	3024,405
2014	7797,179	7691,422	13784,045	4303,033
2015	9123,920	9213,146	15363,666	6127,522

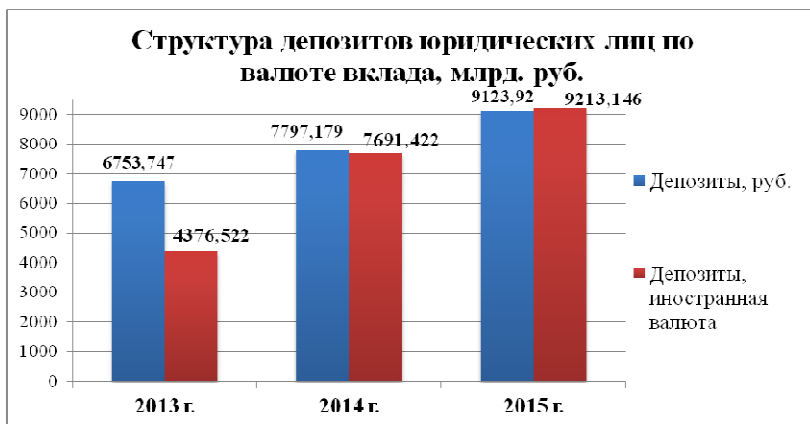


Рис. 6. Структура депозитов юридических лиц по валюте вклада



Рис. 7. Структура депозитов физических лиц по валюте вклада

В структуре депозитного портфеля преобладают вклады в рублях Российской Федерации, так как они носят менее рискованный характер. Вклады в иностранной валюте в 2014 г. возросли на 3314,9 млрд. р. по сравнению с 2013 г. Темп роста составил 175,7%. Это связано с ростом курса иностранной валюты относительно рубля. Организации стали

активно открывать валютные вклады в надежде на высокую прибыль. Однако коммерческие банки чтобы обезопасить себя от выплаты высоких процентов снизили ставки по таким вкладам. Зачастую даже при более низком проценте валютный вклад оказывается выгоднее рублевого вклада за счет разницы в курсе. В 2015 году так же наблюдается рост валютных вкладов, но в меньшем размере – на 20% по сравнению с 2014 г.

Население отреагировало менее резко на рост курса валюты – в 2014 г. произошел рост валютных вкладов на 42% по сравнению с предыдущим годом. Наибольшую долю вкладов физических лиц на протяжении всего анализируемого периода составляют вклады в национальной валюте.

Реально определить доходность валютного депозита несколько сложно. Вначале нужно пересчитать сумму в рублевом эквиваленте, а затем отнять от начисленного дохода ставку годовой инфляции. При этом стоит учитывать разницу курсов. В течение периода размещения курс может изменяться как в плюс, так и в минус. Для получения стабильного дохода нужно руководствоваться тремя основными правилами:

1) выбранная валюта должна быть стабильной, без резких перепадов курса. При этом нужно обращать внимание на курс валюты относительно рубля, он должен быть максимально положительным на протяжении минимум полугода;

2) важна «стабильность» экономики страны выбранной денежной единицы. На фоне глобальной нестабильности приоритет получают краткосрочные вложения. Это обеспечивает большую мобильность и оперативность реагирования на изменения курса. Но в этом случае максимизация дохода сопровождается большими рисками. Лучше всего выбрать стабильную валюту и открыть депозит сроком на один – три года;

3) целесообразно распределить риски и открыть несколько вкладов в разных валютах. При этом рост одной валюты компенсирует снижение другой.

Список используемых источников

1. Центральный банк Российской Федерации: Базовый уровень доходности вкладов [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.cbr.ru/analytics/default.aspx?Prtid=budv&ch=>, свободный. – Загл. с экрана.

2. Центральный банк Российской Федерации: Показатели деятельности кредитных организаций [Электронный ресурс]. – URL : http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=pdko_sub, свободный. – Загл. с экрана.

3. Центральный банк Российской Федерации: Годовой отчет Банка России за 2013 год [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.cbr.ru/publ/default.aspx?Prtid=god&ch>, свободный. – Загл. с экрана.

4. Центральный банк Российской Федерации: Годовой отчет Банка России за 2015 год [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.cbr.ru/publ/default.aspx?Prtid=god&ch>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Волошин, И. В. Анализ денежных потоков коммерческого банка : учебное пособие / И. В. Волошин. – М. : Октябрь, 2014. – 186 с.

Корж Д. В. – магистрант кафедры «Экономика»

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

На степень финансовых результатов деятельности предприятия влияют различные факторы, которые оказывают прямое и косвенное воздействие на них. Одним из главных факторов выступает величина доходов, которые в общем итоге влияют на перспективу роста стоимости предприятия, расширения его деятельности и др.

Наиболее значимыми причинами роста доходов предприятия являются: увеличение объема производства продукции, ее реализации, использование в деятельности инновационных технологий, научно-технических разработок, маркетинговых исследований, прогнозирования и анализа. Таким образом происходит рост производительности труда, снижается себестоимость и улучшается качество продукции.

При рассмотрении деятельности торгового предприятия, можно выделить, что основным источником доходов выступает выручка от реализации продукции, вернее та ее часть, которая остается после вычета всех понесенных затрат на производство и реализацию продукции. Этот источник относится к основной деятельности предприятия.

Основываясь на этом, важнейшей задачей каждой организации будет являться получение большей прибыли при меньших затратах, посредством соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее рационального их использования. В состав основной деятельности предприятия входят и другие источники доходов, как, например, суммы в погашение дебиторской задолженности, авансы от покупателей и другие поступления.

Наряду с основной деятельностью, предприятие может заниматься инвестиционной и финансовой деятельностью, тем самым образуются новые источники доходов.

Например, источником дохода от инвестиционной деятельности может выступать доход от продажи внеоборотных активов, показанный в виде основных фондов и нематериальных активов предприятия, вдобавок данный источник включает проценты от долгосрочных финансовых вложений, от погашения ранее выданных кредитов, дивиденды и другие виды доходов от инвестиций.

Источником финансовой деятельности выступают доходы от выпуска и реализации различных ценных бумаг среди инвесторов предприятия, таких как акции, облигации.

Все сферы деятельности предприятия взаимосвязаны друг с другом, следовательно, по мере потребности потоки денежных средств могут перетекать из одной сферы в другую.

Валовый доход является важнейшим источником дохода и представляется как превышение торговой выручки над затратами по их приобретению.

При обнаружении в структуре товарооборота предельных удельных весов товарных групп необходимо воспользоваться не только анализом дохода от продаж, но и анализом ассортимента продукции, поскольку если на предприятии подобрать правильную и полную таблицу ассортимента, то можно значительно увеличить продажи, и в то же время возрастет доходность предприятия.

Наиболее распространенный методом исследования, способствующий оптимизации ассортимента в розничной торговле является АВС анализ, который можно представить в виде шагов.

1 шаг. Определяют перечень товаров, которые в совокупности дают 80% дохода. Это список (товарная группа) А.

2 шаг. Определяют перечень товаров, приносящих еще 15% дохода. Это список В.

3 шаг. Оставшиеся товары относят к группе С.

4 шаг. Рассчитывают долю каждой товарной группы в общем объеме товарооборота предприятия.

5 шаг. Сортируют товарные группы в порядке убывания их доли в товарообороте.

6 шаг. Рассчитывают долю каждой группы в товарообороте накопительным итогом и на основании этого распределяют товары по группам А, В и С. Исходя из подсчетов можно выделить группы товаров, приносящих первые 50% вклада в оборот, затем последующие 30% и, наконец, оставшиеся 20% товаров.

7 шаг. Анализируют вклад каждой группы в оборот предприятия, тем самым можно сделать выводы, о том какие группы товаров приносят наибольшую доходность, какие группы нуждаются в развитии, а какие недостаточно представлены в товарообороте.

На основании приведенного алгоритма, проведем АВС-анализ по товарным группам мебельного магазина, в котором представлен ассортимент производственного предприятия ООО «УЮТ» за IV квартал 2016 г. (табл. 1).

Отсортируем товарные группы в порядке убывания их доли в товарообороте (табл. 2).

1. Товарооборот товарных групп за IV квартал 2016 г.

Товарная группа	Оборот за октябрь, р.	Оборот за ноябрь, р.	Оборот за декабрь, р.	Оборот за IV квартал, р.
Мебель для кухни	815 290	808 947	871 550	2 495 788
Гостиные	543 527	539 298	581 034	1 663 858
Спальни	244 587	242 684	261 465	748 736
Прихожие	230 999	229 202	246 939	707 140
Журнальные столы	203 823	202 237	217 888	623 947
Письменные столы	190 234	188 754	203 362	582 350
Тумбы	135 882	134 825	145 258	415 965
Библиотеки	122 294	121 342	130 733	374 368
Домашние кабинеты	95 117	94 377	101 681	291 175
Детская мебель	81 529	80 895	87 155	249 579
Прочие товары	54 353	52 582	56 651	163 585
ИТОГО	2 717 634	2 696 490	2 905 168	8 319 292

2. Доля групп в товарообороте за IV квартал 2016 г.

Товарная группа	Оборот по группе за IV квартал, р.	Доля в обороте, %
ИТОГО (р.)	8 319 292	100,00%
Мебель для кухни	2 495 788	30,00%
Гостиные	1 663 858	20,00%
Спальни	748 736	9,00%
Прихожие	707 140	8,50%

Продолжение табл. 2

Товарная группа	Оборот по группе за IV квартал, р.	Доля в обороте, %
Журнальные столы	623 947	7,50%
Письменные столы	582 350	7,00%
Тумбы	415 965	5,00%
Библиотеки	374 368	4,50%
Домашние кабинеты	291 175	3,50%
Детская мебель	249 579	3,00%
Прочие товары	163 585	2,00%

Рассчитаем долю каждой группы в товарообороте накопительным итогом и на основании этого распределим товары по группам А, В и С (табл. 3).

На основании данных таблицы можно сделать выводы, что такие группы как журнальные столы и домашние кабинеты недостаточно представлены в ассортименте магазина и нуждаются в развитии. Почти вся группа С попадает под конкуренцию внутри района – рядом находится несколько узкоспециализированных торговых точек, и поэтому данные группы в магазине продаются хуже, чем предполагается. В таком случае следует предпринять ряд мероприятий по расширению ассортимента и снижению цен на эти товары для того, чтобы предложить покупателям более выгодные условия покупки. Необходимо отметить, что данные мероприятия позволяют товарным группам мебель для кухни и спальни находиться в группах А и В соответственно, несмотря на то, что на этой же улице находится специализированный магазин.

Для более глубокого и детального анализа целесообразно проводить аналогичный анализ по товарным категориям внутри товарных групп. Данный анализ является высокоинформативным и позволяет с наилучшим результатом управлять ассортиментом.

Произведем АВС-анализ по товарной группе журнальные столы магазина за IV квартал 2016 г., при этом будем использовать два параметра оборот и прибыль (табл. 4).

3. Распределение товара по группам за IV квартал 2016 г.

Товарная группа	Оборот по группе за IV квартал, р.	Доля в обороте, %	Значение, %	Доля в обороте с накопительным итогом, %	Группа
ИТОГО	8 319 292	100,00			
Мебель для кухни	2 495 788	30,00	50	30,00	А
Гостиные	1 663 858	20,00		50,00	
Спальни	748 736	9,00	30	59,00	В
Прихожие	707 140	8,50		67,50	
Журнальные столы	623 947	7,50		75,00	
Письменные столы	582 350	7,00		82,00	
Тумбы	415 965	5,00	20	87,00	С
Библиотеки	374 368	4,50		91,50	
Домашние кабинеты	291 175	3,50		95,00	
Детская мебель	249 579	3,00		98,00	
Прочие товары	163 585	2,00		100,00	

4. ABC-анализ по категориям внутри товарной группы «Журнальные столы»

Товарная группа	Товарные категории	Оборот за IV квартал, р.	Доля в обороте, %	Прибыль за IV квартал, р.	Доля в прибыли, %	Группа по обороту	Группа по прибыли
ИТОГО		623 947	100%	434 928	100		
Журнальные столы	Стол журнальный № 11	96 774	15,51	67 741	15,58	A	A
	Стол журнальный № 12	93 030	14,91	65 121	14,97	A	A
	Стол журнальный № 13	78 056	12,51	54639	12,56	A	A
	Стол журнальный № 14	47 482	7,61	33 237	7,64	B	B
	Стол журнальный № 15	74 686	11,97	52 280	12,02	A	A
	Стол журнальный № 16	71 317	11,43	49 921	11,48	A	A
	Стол журнальный № 17	51 975	8,33	36 382	8,37	B	B
	Стол журнальный раздвижной № 18	29 263	4,69	20 484	4,71	C	B
	Стол журнальный раздвижной № 19	41 368	6,63	28 957	6,66	B	B
	Стол журнальный раздвижной № 20	37 374	5,99	26 162	6,02	B	B

По данным табл. 4 можно отметить явных лидеров по обороту и прибыли, – столы журнальные № 11, 12, 13, 15, 16. Стол журнальный № 18 является отстающим товаром по обороту, хотя по данному товару магазин имеет среднюю прибыль. Скорее всего, этот товар может продаваться лучше, для этого, необходимо предложить больше различных образцов вариантов изготовления. Так же стол журнальный № 17 может приносить в данной группе значительный оборот, поэтому необходимо расширить ассортимент.

Таким образом, доходы от реализации продукции – это основной источник доходов торгового предприятия.

Исходя из того, что основной целью предприятия является максимизирование возможностей увеличения доходов, их вложений. После вычета всех понесенных затрат из всех источников дохода в распоряжении предприятия остается часть дохода, которым необходимо эффективно управлять, для достижения высоких результатов деятельности предприятия.

Оставшуюся часть дохода, в виде денежных средств (прибыли) можно направить на отчисления на благотворительные цели, отчисления в резервный капитал, образовать фонды потребления и накопления, все это необходимо, чтобы расширить деятельность предприятия за счет собственных средств.

Вместе с тем существует и другая альтернатива – можно вложить свои собственные средства в ценные бумаги других более крупных компаний, к примеру, сформировать инвестиционный портфель и грамотно осуществлять управление, чтобы через некоторое время получить доход, который можно будет вложить в свою компанию для улучшения конкурентоспособности и финансового состояния предприятия. Также можно инвестироваться во вклады в уставные капиталы других предприятий, депозиты, тем самым получить доход части прибыли другого предприятия.

При управлении доходами предприятия нельзя обойтись без оценки экономической ситуации на рынке. Например, на современном этапе возникает проблема с банковским сектором, у банков отзывают лицензии и они становятся банкротами, вследствие этого вложение денежных средств на депозиты, в инвестиции других организаций становятся не актуальными и могут привести к потере доходов. Исходя из этого остается только вкладывать денежные средства в развитие собственного предприятия и не оставлять большие суммы денег на расчетном счете.

Таким образом, управление доходами предполагает не увеличение их любой ценой, а обеспечение экономического развития пред-

приятия и гармоничное сочетание внешних и внутренних интересов разных субъектов распределительных отношений.

Список используемых источников

1. Кузьмина, Е. А. Функционально-стоимостный анализ и метод ABC [Электронный ресурс] / Е. А. Кузьмина, А. М. Кузьмин. – URL : www.big.spb.ru/publications/other/finmanagement/func_stoim_analiz_metod_abc.shtml
2. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли / под ред. А. Н. Соломатина. – СПб. : Питер, 2009. – 560 с.

Косарева Е. С. – магистр кафедры «Экономика»

ОСОБЕННОСТИ И ОТЛИЧИЯ КАЗНАЧЕЙСКОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМ КАССОВОГО ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ

*Статья подготовлена под научным руководством канд. экон. наук,
доцента кафедры «Экономика» М. А. Куликовой*

Даная статья посвящена анализу особенностей систем кассового исполнения бюджетов и основных отличий казначейского и банковского подхода. Это тема актуальна в наше время, так как сейчас огромное внимание общества стало привлекать движение денежных средств, их распределение и исполнение в нашей стране. Скорее всего это связано с той нестабильной экономической ситуацией, которая возникла в нашей стране за последние два, три года.

Что же касается особенностью кассового исполнения бюджета? Если рассмотреть банковскую систему исполнения, с начала ее существования, а это 1990-е гг., то это является сбор и учет доходов бюджетов, межбюджетное перераспределение доходов и т.д. Это было то время, когда исполнение федерального бюджета, при банковской системе происходило через счета отраслевых министерств и ведомств. В этом случае, отмечали только два этапа бюджетного финансирования: первая заключалась в выделение объемов бюджетных назначений, а вторая в реализации кассовых расходов бюджетополучателям. Доведение бюджетных средств до бюджетополучателей реализовывалось в основном через коммерческие банки, что давало возможность последним «прокручивать» эти средства, участвовать на рынке ценных бумаг, пополнять кредитные ресурсы за счет этих средств.

Действовавшая система учета доходов не позволяла вовремя получать информацию об объемах поступивших доходов, в результате чего, отрицательно сказывалось на точности краткосрочных прогнозов о налогах и платежах, установлении реальных лимитов по расходам,

предусмотренным в бюджете, а следовательно, и на своевременности финансирования.

Так же, следует заметить, что в отчетности центрального банка не предполагалось детализация доходов в соответствии с бюджетной классификацией, а всего лишь, выделяли основные доходные источники.

Происходящая ситуация в стране, которая послужила изменением политической и экономической систем, требовала введения более четкой бюджетной системы, и фиксированного органа контроля, который должен служить повышением эффективности управления и контроля за государственными финансовыми ресурсами.

Таким образом, новым импульсом развития стало применение казначейской системы. Главным отличием, от банковской системы, служило, прежде всего, то что казначейство концентрировало оба потока денежных средств, которые появляются в процессе исполнения бюджета. Доходный и расходный – на одном счете. Данный порядок давал возможность существенно ускорить процесс финансирования.

Если обратиться к научной литературе, то понятия «казначейская система исполнения бюджета» рассматривается как: «при казначейской системе обязательства бюджетополучателей по принятию к исполнению и последующему непосредственному осуществлению платежей за предоставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги от имени и по поручению их берет на себя и осуществляет казначейство, обеспечивая при этом целевое использование бюджетных средств».

Следовательно, казначейская система исполнения бюджета более детализирована и позволяла контролировать следующие показатели:

- объем бюджетных назначений;
- объемы фактически заключенных соглашений (в пределах предоставленных прав по финансовым обязательствам);
- объемы произведенных авансовых платежей по заключенным договорам;
- суммы счетов, предъявляемых к оплате, и объемы других необходимых выплат.

Основной ролью Федерального казначейства – являлось осуществление утвержденного федеральный бюджет и контроль за расходование средств. Данный орган «замкнул» на себе реализацию и учет всех операций со всеми государственными федеральными ресурсами.

Список используемых источников

1. Артюхин, Р. Е. Задачи Казначейства и вопросы бюджетного учета / Р. Е. Артюхин // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 9. – С. 5 – 10.

2. Афанасьев, М. Предпосылки концепции бюджетного устройства и бюджетного процесса / М. Афанасьев // Вопросы экономики. – 2015. – № 11. – С. 91 – 103.

Кудрявцева Ю. В. – аспирант кафедры «Экономика»

КЛИЕНТ – ЭТО ОСНОВА БАНКОВСКОГО СЕРВИСА

Главной и основной задачей Банков является расширение клиентской базы. До определенного момента клиента привлекал спектр предоставляемых услуг банков, но кредитные организации находятся в постоянном конкурировании. Только одна организация выпускает новый продукт, как другие спешат добавить в свою продуктовую линейку такое же новшество. Например, дистанционный банкинг. В 2007 году эта услуга выглядела как новинка, но прошло буквально полгода и количество пользователей на тот момент выросло до 640 тысяч и это только у основателей SBI Holding совместно с Sumitomo Trust@banking. Сейчас каждый банк имеет в своем распоряжении как минимум программу СМС и личного кабинета.

Процентные ставки по кредитам и вкладам ранее имели гораздо большее значение, чем на данный момент. Кризис 2015 года показал, что высокие ставки могут иметь так же высокие риски. На сегодняшний день клиент обдуманно выбирает банк в зависимости от рискованных предпочтений и далее делает более детальный выбор, направленный на уровень сервиса банковских услуг. Имея в своем портфеле идентичный другим набор банковских продуктов, приблизительно одинаковые процентные ставки и надежности в зависимости от места кредитной организации в рейтингах, они начали вести конкуренцию на новом уровне – уровне качества обслуживания клиентов.

Вопрос качества клиентского обслуживания на данный момент занимает первое место. Клиент хочет не только получать спектр предоставляемых услуг, но и комфортность, оперативность, индивидуальный подход, удовлетворение каждой потребности. Такая система в сфере банковского обслуживания является основой клиентской политики банка. Используя подход, в который включены все спектры обслуживания, банк дает понять клиенту, что он находится в центре банковского сервиса, клиентский менеджер находится в постоянном контакте с клиентом и адаптирует услуги и банковские продукты банка к излагаемым требованиям клиента. Этот подход принято называть клиентоориентированность банка.

Сама идея такого определения достаточно проста. Термин состоит из двух слов: клиент и ориентация, а именно ориентация организации на клиента и удовлетворение его потребностей. Это понятие при-

меняется именно для кредитных организаций, ведь для банка самое главное – это поток клиентов и прибыль. Ориентация в банках требует постоянного увеличения доходов, если нет доходов от вложения в качество обслуживания, нет и клиентоориентированности. Но не всегда руководители помнят про этот факт. Клиентоориентированность банка – это не просто приветствие, улыбка, но и качественно продуманные банковские продукты, личный интернет-кабинет, колл центры, сеть банкоматов, офисов, обучение персонала банка и многое другое. Все эти показатели зависят от большого количества отделов и работников, но есть вещи, которые находятся на виду у клиента. Банк для клиента – это то что он видит. Клиента не интересует как разрабатывают линейку продуктов или как проходит обучение сотрудников банка, клиенту важно, как быстро и качественно он получит свои услуги с наименьшими затратами собственного времени и сил.

Исследования банков выявляют такие показатели как клиентская потребность и клиентское ожидание – это тот же ряд показателей на фундаменте, которого формируется отношение к продуктам у потребителя и происходит предпродажная и послепродажная оценка. В результате чего у клиента создается первоначальная основа, в которой такие понятия, как уверенность, склонность и доверие, что в конечном итоге формирует у него лояльность к банковским продуктам и услугам, ну и к самому банку в целом. В данной ситуации увеличивается необходимость постоянного контакта с клиентом, в которой происходит передача информации от банка клиенту. Только благодаря привлечению постоянного числа клиентов происходит изменение и уточнение характеристик банковских продуктов, их индивидуальности, дизайна и тестирования. В результате продукты будут в большей степени отвечать потребностям клиента и как результат повысят его уровень спроса и оценки.

Каким образом взаимодействует клиентоориентированный подход со стороны клиента, его ожидания и внедрение данного подхода в структуру управления организации коммерческого банка? Главными проблемами на сегодняшний момент являются точное определение потребности клиента и строгий контроль за исполнением сотрудников банка клиентоориентированности.

Для решения первой проблемы используются такие методы, как стандарты продаж и различные способы проверок.

Для решения второй проблемы используется оценка качества обслуживания сотрудником со стороны клиента, СМС-проверка, заполнение листа обратной связи, телефонные опрос. Есть разное мнение специалистов-экспертов по этим методам.

Клиентоориентированность – это оценка самого бизнеса. В структуре приоритетов руководства, она отражает место интереса клиента. Чем больше организация удовлетворяет потребностей клиента, тем более клиентоориентированной она является. На сегодня интерес клиента может быть не только с денежной стороны (низкая процентная ставка, минимальная комиссия, выгодный тариф). Данный показатель является положительным для банка.

С повышением уровня клиентского обслуживания, банк может тратить наименьшее количество ресурсов, а главный бонус – это повышение уровня рейтинга банка. В системе предоставления услуг компании, определение клиентоориентированности употребляется как определенное качество работника компании, позволяющее ему работать с клиентом так, что клиент становится постоянным. Но, по моему мнению, сотрудник является клиентоориентированным если он напрямую заинтересован в клиенте и его удовлетворение в услугах банка.

В России на данный момент отсутствует сплоченность коллектива, нет того, что интерес банка стал интересом сотрудника в стопроцентном слиянии. Сотрудники с легкостью могут менять банки, сегодня в одном, завтра в другом. Можно заметить интересную схему работы маленьких компаний, где состав сотрудников редко меняется, а клиенты постоянны и стабильны. Благодаря таким клиентам банк сохраняет свою жизнеспособность. Поэтому в таких банках клиент – это коэффициент устойчивости бизнеса банка.

Таким образом можно сделать вывод о том, что клиентоориентированность наиболее выгодней рассматривать как систему управления отношений банка с клиентом, направленную на долгосрочную работу со стабильным получением прибыли. Руководство банка контролирует и улучшает клиентоориентированность, что приводит к повышению оценки бизнеса банка. Ряд работ, которые производятся, имеют большой смысл, разрабатываются комплексы программ по управлению персоналом, комплексы по управлению клиентоориентированности персонала.

На данный момент в России в большинстве банков каждое действие сотрудника и работа с клиентом регламентируется. Сейчас недостаточно просто продать продукт клиенту и общаться с ним на доступном ему языке. Поэтому банки активно проводят тренинги продаж, оттачивают и корректируют систему поведения сотрудников банка с клиентами.

Возникает вопрос, сможет ли работодатель мотивировать и обеспечить сотрудника достаточным количеством времени для качествен-

ного обслуживания клиента? Главное, что тратиться при клиентоориентированном контакте – это время.

Время сотрудника – это в первую очередь самоорганизация самого работника, а во вторую – это результат решения и распределения обязанностей руководством. Зачастую руководство (уровень руководителей подразделений, офисов, отделов) не имеет достаточного количества знаний и управленческих компетенций. Но ведь это они стоят напрямую в цепи развития клиентоориентированности сотрудника, направленного на клиента.

Большинство руководителей полагаются на свой опыт, но они не понимают, что его нужно оставить в прошлом, ведь развитие компетенций является основополагающим эффективной работы. Невысокий профессионализм руководителей не передает в полной мере всей информации для развития сотрудников, которая поступает от главного центра банка. Зачастую сами сотрудники, которые нацелены на результат имеют больше знаний, информации и компетенций чем их управляющий.

С 2010 года в России активно стала развиваться фронтальная линейка обслуживания, т.е. обратившись к любому сотруднику, вы с легкостью можете получить весь спектр предоставляемых услуг. Сотрудники стали универсальны, в одном месте вы можете перевести, снять, оформить, получить деньги. Очень удобная схема взаимодействия, направленная на развитие клиентоориентированности. Рассмотрев ее на выходе можно предположить о дальнейших вариантах развития, такие как сокращение штата сотрудников, сокращение должности руководителей (т.е. один руководитель закреплен за несколькими офисами банков) и главное это оптимизация клиентского потока. Клиенту не требуется посещать разные отделы для совершения своих операций. Клиентские отношения переживают активную эпоху развития. Главное на сегодня не только найти клиента, но и сделать его лояльным по отношению к банку. Увеличилось внимание к созданию эффективных алгоритмов работы банка в сторону взаимодействия с клиентом, повысилась репутация банка и оценка сотрудников, которые достойно развивают клиентоориентированность в сфере услуг.

Сегодня создание и закрепления лояльности клиентов – самая важная проблема в деятельности коммерческих организаций. В сфере развития огромной конкуренции и большого выпуска товаров и услуг в центр внимания становится клиент (покупатель). Клиент приходит в банк со своими желаниями и требованиями, а не просьбами. Конкретно он устанавливает правила в банке. Именно, поэтому банк должен уметь администрировать взаимоотношения с клиентом. Для полу-

чения стабильного дохода на протяжении долгосрочного периода банк обязан сохранять и развивать клиентоориентированность. Он должен тратить время и ресурсы для создания и сохранения лояльности клиента. Ведь обычная реализация товаров развития и закрепления взаимоотношения с клиентом не произведет. Работа должна производиться сегодня и в верном формате.

Способами внедрения клиентоориентированности в банке и контроля выполнения ее сотрудниками является:

- создание внутреннего банковского мониторинга качества обслуживания клиентов;
- выявление и устранение проблем, возникающих при работе с клиентоориентированными этапами продаж;
- создание личной оценки сотрудника.

На рисунке 1 размещены главные этапы работы сотрудника с клиентом, внутренняя оценка сотрудника с составляющими показателями развития банковского профессионализма. Данные показатели были выявлены в ходе различных маркетинговых исследований.

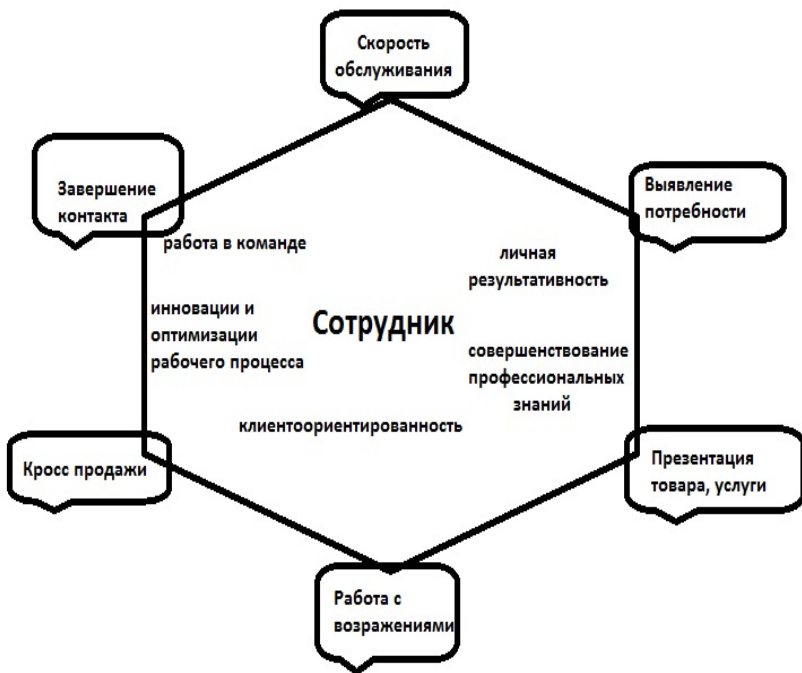


Рис. 1. Этапы банковских продаж сотрудником

Сегодня каждый банк проводит проверку качества обслуживания клиентов. Телефонный опрос, анкеты обратной связи, СМС-оценка, официальный сайт, книга отзывов и предложений и много еще различных способов используется банками для проверки своих работников. Буквально пять лет назад клиенты с настороженностью относились к опросам, звонкам, анкетам, но на сегодняшний момент с удовольствием высказывают свое мнение и оценивают работу персонала в отделениях банков. Каждая жалоба должна быть обработана и не оставлена без ответа.

Со временем внутренние проверки банка увеличиваются в количестве, буквально два года назад в среднем на один офис приходилось пару ежемесячных проверок, то на данный период проверки происходят еженедельно. Проверки, которые осуществляются внутри банка не сравнимы с проверкой, которую заказывают руководители компаний извне, эта проверка имеет название «тайный покупатель». На сегодняшний период она является самой жесткой для сотрудников.

Метод данной проверки состоит в том, что представитель компании, специализирующейся на маркетинговых разработках приходит в банк под видом клиента и проявляет интерес к продуктовой линейке банковских продуктов. Проверяющий имеет право пользоваться аудио и видео записывающими устройствами, результат проверки в дальнейшем он отображает в анкете контрольного покупателя. Далее производится сопоставление с внутренними правилами поведения, общения и этапами продажи, принятыми в данном банке. В результате проверки руководство банка зачастую принимает конкретные решения: премирование или депремирование сотрудника, рассмотрение перспективы дальнейшего роста или увольнение.

Метод тайного покупателя четко выявляет проблемы клиентского обслуживания. Предположим, что банк достиг совершенства в качественном сервисе обслуживания клиентов, но клиентоориентированность в данном случае может быть без изменений. Возникает вопрос: Почему качественный сервис не является признаком клиентоориентированности банка? Ответ на данный вопрос довольно-таки прост. Добиться качественного сервиса можно, довести его до автоматизма так же реально, но есть вероятность не увидеть конкретного клиента. А именно приоритетом станет стандарт продаж: приветствие, выявление потребности, презентация продукта, продажа, завершение контакта. Автоматически выстроенная программа напоминает режим работы конвейера, впечатление клиента и его удовольствие от работы с вами будут небольшими. Если же мы коснемся более крупного бизнеса, то

сразу в пример данной ситуации можно привести работу колл-центров, где в автономном, длинном режиме клиенты ждут разговора с оператором. Данный пример не приведет к конкурентным преимуществам, но оставит негативный осадок для большинства клиентов.

В большой компании неизбежен формальный подход к клиентам, но клиенты в свою очередь ждут и хотят получить от этого банка индивидуальности. Именно данный показатель открывает для более мелких компаний возможность переманить к себе клиента индивидуальным подходом.

Сегодня клиент хочет получить высокий сервис, за который он готов платить! Клиенту не требуется бесплатная доставка, которая приезжает в любое время в течение рабочего дня, но он готов заплатить за доставку, если она будет в удобное время и в удобном месте. Главное в этом то, что ему не придется ждать и терять свое время.

Рассмотрим главные приоритеты пользы качественного сервиса.

1. Максимум довольный клиент будет пользоваться услугами и продуктами больше и чаще.
2. Максимум довольный клиент готов заплатить больше.
3. Максимум довольный клиент станет сам рекламировать продукты и услуги компании.
4. Максимум довольный клиент дает обратную связь, он помогает улучшить клиентский сервис.

Как же сделать компанию выделяющейся и привлекательной на фоне других? Во-первых, это максимальная заинтересованность в потребности клиента, во-вторых, оценка его материального состояния и в-третьих подбор и предоставление соответствующих продуктов и услуг. Когда в компании постоянные правила, достаточно тяжело их менять. Требуется изменение структуры, технологий, культуры. Цель достижения поставленных результатов будет достигнута только тогда, когда будет применяться поэтапное движение в сторону клиента. Главное это автоматизированная работа компании в развитие клиентского обслуживания всех категорий граждан.

Всегда, когда происходит движение, изменяется мотивация компании в сторону улучшения качества обслуживания, возникают риски появления ошибок. И именно эти ошибки будут выявлены клиентами, что может привести к уменьшению продаж, отказа от компании, плохой репутации. Выход из данной ситуации таков – требуется поэтапно развивать клиентоориентированный сервис.

Выделяем три этапа развития клиентоориентированности банка.

1. Качественный сервис.
2. Сервис профессионалов.

3. Центр обслуживания клиентов.

Развитие компании должно происходить в соответствии с предложенными этапами, невозможно получить сервис профессионалов без достижения качественного сервиса компании. Во-первых, в компании должно измениться отношение сотрудников к определению сервиса, отношение друг к другу и конечно отношение к клиенту. Все это происходит на первом этапе развития качественного сервиса. Основные условия прописаны в книге Джона Шоула «Первоклассный сервис»:

1) приверженность руководства. Высшее руководство должно верить в возможность индивидуального подхода к каждому клиенту и качественный сервис;

2) достаточное финансирование. Необходимы средства для профессиональной разработки и реализации стратегии сервиса;

3) заметное улучшение качества обслуживания. Сервис улучшается настолько, что клиенты замечают это и, как следствие, считают, будто качество продукта так же улучшилось. Здесь помогут стандарты культуры обслуживания и регламенты действий всех сотрудников компании;

4) обучение. Компании обычно пренебрегают обучением своих сотрудников технологиям обслуживания клиентов, хотя именно этот подход мог бы больше отразиться на их прибыли, чем все остальные усилия;

5) отношения внутри компании. Понимание «внутреннего клиента» в компании. Разные подразделения помогают друг другу, а не тянут одеяло на себя;

6) участие всех сотрудников. Каждый сотрудник должен понимать, что его работа влияет на восприятие клиентом качества сервиса и даже качество продукта – неважно, как далеко он находится от «линии непосредственного общения с клиентом».

Второй этап – сервис профессионалов. Получить этот уровень можно с помощью системы тотального обучения и опыта успешного применения базы знаний всей компанией. Сервис профессионалов максимально повышает доверие клиентов к компании. Профессионализм образуется только со временем. Он требует классифицированного опыта, который узрит все мелочи и нюансы в работе с клиентом.

Третий этап – рождение центра обслуживания клиентов. Для создания центра требуется полная «реинкарнация». Абсолютно новые помещения, стиль, дизайн, стандарты, команды, структуры. В центре обслуживания клиентов весь персонал направлен на клиента. Образцовая форма сервиса, не допускающая ни одного минуса. Главный показатель образцового сервиса – это удобство и скорость. Ритм жизни с

каждым годом увеличивается, а экономия времени дает больше возможностей для реализации планов и целей. Давайте будем это ценить!

Список используемых источников

1. Тавасиев, А. М. Банковское дело. Управление и технологии / А. М. Тавасиев. – М. : Юнити Дана, 2015. – С. 56 – 64.
2. Данилин, В. А. Рынок банковских карт в Самарской области – проблемы и перспективы / В. А. Данилин, О. Р. Барманова // Деньги и кредит. – 2004. – № 12. – С. 18 – 21.
3. Киреева, О. Л. Банковская карта – прошлое, настоящее и будущее (гражданско-правовой аспект) / О. Л. Киреева. – URL : <http://urlid.ru/alzk>
4. Кондрашов, В. А. Тенденции развития банковских инноваций в современной России / В. А. Кондрашов // Российское предпринимательство. – 2012. – № 8. – С. 101 – 105.
5. Косой, А. М. Современные деньги / А. М. Косой // Деньги и кредит. – 2002. – № 6. – С. 42 – 52.
6. Крахмалев, С. В. Современная банковская практика проведения международных платежей / С. В. Крахмалев. – М. : ГроссМедиа, РОСБУХ, 2007. – 208 с.
7. Куришев, О. Ю. Банковские карты как важный элемент банковского розничного бизнеса / О. Ю. Куришев // Банковский ритейл. – 2007. – № 1. – С. 18 – 22.
8. Лукашок, Ю. В. Российский рынок пластика: тенденции развития и перспективные продукты / Ю. В. Лукашок // Банковский ритейл. – 2008. – № 3. – С. 12 – 16.
9. Лямин, Л. В. Анализ факторов риска, связанных с Интернет-банкингом / Л. В. Лямин // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. – 2006. – № 5. – С. 52 – 63.
10. Мацепуро, Н. А. Принимаем к оплате «пластик» / Н. А. Мацепуро // Главная книга. – 2009. – № 9.
11. Куликов, Н. И. Банковское обслуживание с использованием пластиковых карт / Н. И. Куликов, А. А. Сизов // Актуальные проблемы развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе : сб. статей. Вып. 2. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – С. 135 – 140.
12. Куликов, Н. И. Рынок пластиковых карт в России / Н. И. Куликов, А. А. Сизов // Актуальные проблемы развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе : сб. статей. Вып. 2. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – С. 140 – 144.

Кудрявцева Ю. В. – аспирант кафедры «Экономика»

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ: НОВЫЕ УСЛУГИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

По мнению В. М. Усопкина, «коммерческие банки – это финансовые посредники, которые обеспечивают межотраслевое и межрегио-

нальное перераспределение денежного капитала в обществе с помощью основных банковских операций, таких как прием депозитов и кредитование, денежные платежи и расчеты».

Лаврушин О. И. характеризует банковские операции «как практическая реализация банковских функций, а банковские услуги – одна или несколько операций, осуществляемых банками и удовлетворяющие за определенную плату потребности клиента».

Жуковым Е. Ф. банковские операции были разделены на «активные и пассивные. Так же им к финансовым услугам были причислены лизинг, факторинг, форфейтинг, трастовые операции. Однако, существует единая точка зрения отечественных ученых, которая показывает огромную роль банков в обслуживании реального сектора экономики и генерировании околорыночного пространства».

Под банковской услугой понимается профессиональный интеллектуальный продукт, который состоит из комплекса банковских операций, приводящий к оптимальному исполнению требований клиента и созданный с целью реализации его на рынке и извлечения прибыли.

Банковская услуга – результат банковской операции, т.е. итог или полезный эффект банковской операции (целенаправленной трудовой деятельности сотрудников банка), состоящий в удовлетворении заявленной клиентом потребности (в кредите, в расчетно-кассовом обслуживании, в гарантиях, в покупке/продаже ценных бумаг, иностранной валюты и т.д.).

В российской практике не существует единого подхода к разделению понятий банковская операция и банковская услуга, поэтому обычно под банковскими операциями понимается весь спектр банковских услуг (рис. 1).

Банковские услуги являются традиционной сферой банковского предпринимательства, направленного на повышение доходов банков и удовлетворение потребностей клиентов в целях развития национальной экономики.

Предоставление банковских услуг широкой клиентуре – важная особенность современной банковской деятельности во всех странах мира. Коммерческие банки России стремятся предоставить широкий спектр услуг для своих клиентов, с тем чтобы расширить свою доходную базу, повысить рентабельность и конкурентоспособность. При этом развитие банковской деятельности предполагает предоставление банковских услуг с минимальными издержками для клиентов и самого банка, использование приемлемых цен на услуги, необходимые клиентам. Это является основой конкуренции между банками. Особое значение с позиций создания конкурентной среды приобретает банковское обслуживание, способное реагировать на формирующиеся потребности изменяющейся экономики.

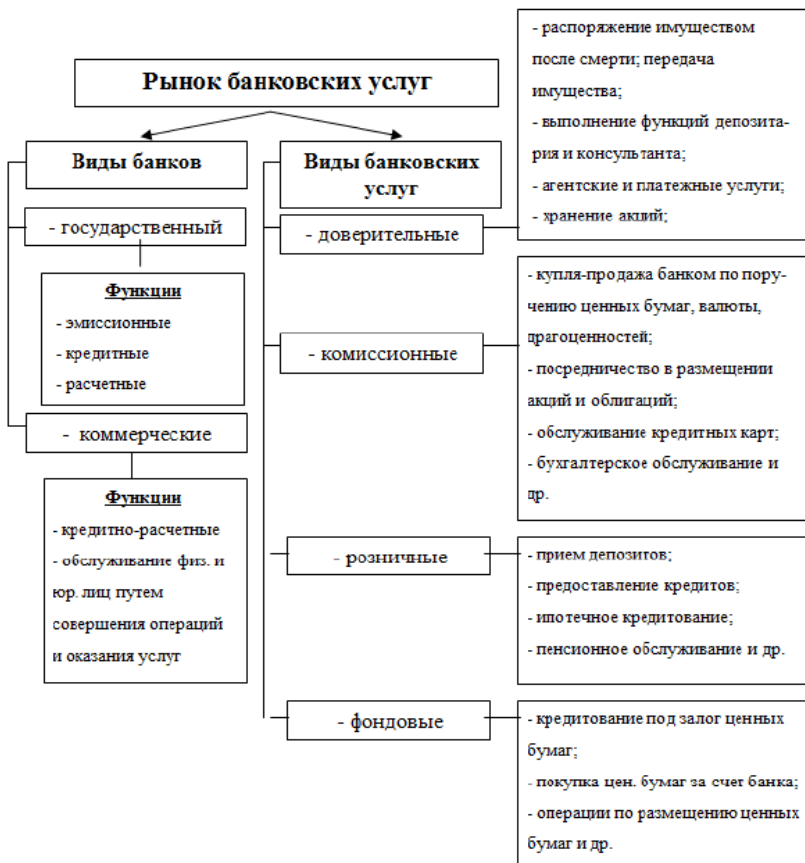


Рис. 1. Рынок банковских услуг

Основная задача российских банков в настоящее время – качественное клиентское обслуживание. Завоевание клиентской базы в будущем банки связывают с разработкой и реализацией новых банковских продуктов и услуг, в частности с развитием онлайн-обслуживания.

Следует отметить, что под влиянием глобализации возникли новые виды банковского бизнеса, сократилась доля традиционных банковских услуг в пользу увеличения новых услуг, отвечающих качественно изменившимся запросам клиентов. Быстрое и постоянное совершенствование банковских продуктов и услуг, а также каналов их продвижения на базе современных информационных и коммуникаци-

онных технологий придают банковскому бизнесу инновационный характер.

В настоящее время коммерческие банки предоставляют много разновидностей расчетных, финансовых, кредитных операций и других услуг населению.

Банковские услуги – операции банка, совершаемые с целью удовлетворения потребностей потребителей и отражающие выполнение специфических функций банками. Банковские услуги носят в основном денежный характер, нематериальны и предоставляются на платной основе, т.е. за вознаграждение в виде комиссии, процента и т.п.

Любые услуги, предоставляемые банком клиенту, осуществляются на основании договоров.

Все банковские услуги населению можно разделить на две группы: традиционные и специфические. К традиционным услугам для населения относятся: кредитные, депозитные и расчетно-кассовые услуги. К специфическим относятся: консультирование, лизинг, депозитарная, трастовая и прочая деятельность банков.

Выбор той или иной услуги зависит от множества факторов, в том числе от информированности клиента об их сущности. Задача потребителя – тщательно изучить предложения нескольких банков и определить не только ценовые, но и другие различия в них.

Банковские услуги – это операции коммерческого банка, осуществляемые по поручению клиента.

К традиционным банковским услугам в России обычно относят: депозитные, кредитные и расчетные услуги.

Банки используют различные способы привлечения дополнительных средств, одним из которых является прием вкладов под проценты. Этим самым банки выполняют важную общественную функцию – перераспределение денежных средств физических и юридических лиц путем посредничества в кредите. Именно с помощью депозитных услуг денежные средства помещаются в банк во вклады.

В настоящее время население помещает в банк свои деньги не только как в безопасное, удобное место, но и для получения дохода в виде процентов по вкладу, сохранения их от обесценения, инфляции. Депозитные услуги, используемые в практике современных банков, весьма разнообразны. В результате финансовых нововведений их количество в последние годы резко возросло. Эти процессы обусловлены стремлением банков в условиях сегментированного и высоко конкурентного рынка удовлетворить спрос на банковские услуги различных групп клиентов и привлечь их сбережения на банковские счета.

Кредитные услуги являются основой функционирования банка и основой получения им прибыли, так как они составляют наибольший удельный вес в общей сумме банковских активов. Стоит отметить большое разнообразие кредитных услуг.

Кредитные услуги, которые предоставляются физическим лицам. Кредитование физических лиц рассматривается как важная составная часть целостной системы кредитных отношений. Основная цель кредитования физических лиц – способствовать более полному удовлетворению потребительских нужд населения.

Расчетно-кассовые услуги для населения содержат управление счетами физических лиц, а также реализацию расчетов по поручению. Клиент сам выбирает банк для данного обслуживания, что заставляет банки организовать высокое качество услуг, которые обязаны выполняться надежно, своевременно и экономично. Именно расчетно-кассовые услуги являются «визитной карточкой» каждого коммерческого банка.

Кроме депозитных, кредитных и расчетно-кассовых услуг банки могут выполнять ряд и других операций, таких как:

- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов;
- куплю-продажу иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдачу банковских гарантий;
- переводы денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов.

Также стоит отметить операции с банковскими картами. Карты вы – ступают платежным персонифицированным средством, которое предназначено для оплаты товаров, услуг, получения наличных средств в банкоматах. В настоящее время на рынке обращается большое количество разновидностей банковских карт, каждый клиент может выбрать для себя наиболее подходящий вариант, который будет не только соответствовать всем потребностям держателя карты, но и не отяготит его ненужными функциями или лишними денежными тратами. Банковская карта дает много возможностей своему владельцу: большую безопасность денежных средств, удобства в безналичных платежах, круглосуточный доступ к денежным средствам и многое другое, – но есть и недостатки (мошенничество, виртуальное ощущение денег, невозможность снятия денег в некоторых местах, расчетные риски в данной системе), что значительно тормозит развитие карточного бизнеса в России.

За счет традиционных банковских услуг банки получают наибольший доход. Улучшение их качества способствует увеличению их сбыта, а вследствие этого и увеличению прибыли.

Среди основных прогрессивных тенденций в развитии банковских услуг можно выделить следующие.

1. В области депозитных услуг банки открывают индексируемые (инвестиционные), структурируемые вклады и металлические счета (вклады). По данным вкладам можно получить больший доход, чем по обычным вкладам, но денежные средства по данным вкладам не являются объектом страхования.

2. Среди расчетно-кассовых услуг в коммерческих банках можно выделить активное использование системы «Банк-клиент», дистанционного банковского обслуживания, интернет-банкинга, телефонного банкинга, использование различных форм электронного самообслуживания клиентов на основе платежей через расчетные терминалы.

3. В рамках привлечения средств клиентов отечественные банки стали предоставлять такие услуги, как финансовое консультирование клиента, андеррайтинг, продвижение ценных бумаг клиента на финансовые рынки, обслуживание ценных бумаг клиента на вторичном рынке.

4. Среди последних инноваций в банковских услугах по банковским картам стоит выделить: оплату денежных платежей (штрафов), государственных пошлин, налогов; автоинформирование; SMS-информирование; смену пин-кода по карте; кобрендинг; банковскую карту с индивидуальным дизайном; автоплатежи; автобанкомат; выпуск «двусторонней карты»; детские карты.

В частности у Сбербанка (крупнейшего банка России) количество клиентов, как физических, так и юридических лиц, с каждым годом увеличивается. Также расширяется спектр предоставленных банковских продуктов и услуг. К ним относятся: услуги по инкассации денежной наличности, хранение ценных бумаг, расчетно-кассовое обслуживание клиентов в рублях и в иностранной валюте, осуществление операций по обслуживанию пластиковых карточек, ипотека, консультационные услуги и др.

Помимо этого предложены новые виды банковских услуг Сбербанка для населения и корпоративной клиентуры, такие как:

1) осуществление трастовых операций – они носят посреднический характер и всегда конкретны. Их суть заключается в передаче клиентами банкам своего имущества для последующего инвестирования этих средств от имени их владельцев и по их поручению на различных финансовых рынках с целью получения прибыли для клиентов, с которой банки взимают определенную плату в виде банковской комиссии;

2) выдача поручительств и гарантий.

Гарантия – это поручительство за выполнение клиентом денежных или иных обязательств. В случае невыполнения этих обязательств гарант (Сбербанк) несет ответственность.

Поручительство – это гарантия, в силу которой поручитель обязуется перед кредитом своего клиента отвечать за исполнение обязательств полностью или частично. За выдачу поручительств и гарантий взимаются комиссионное вознаграждение;

3) финансирование капитальных вложений по поручению клиента.

Если клиент имеет средства на строительство или на капитальный ремонт, то Сбербанк может найти подрядчика, строительную организацию, заключит с ними договор и профинансирует работы из средств клиента со специального счета;

4) депозитный вклад является наиболее распространенным банковским товаром, предлагаемым Сбербанком; как правило, именно с этого вида и начинается проникновение банка на рынок капиталов. Мною предлагается расширение таких вкладов:

– вклады с премиальными ставками, их особенностью является то, что, если клиент не воспользуется правом досрочного изъятия вклада, возможность которого предусмотрена в условиях договора, по окончании срока производится пересчет процентов, исходя из повышенных премиальных ставок;

– накопительные вклады на детей (например, накопление сбережений на их будущую учебу);

– «металлический» золотой счет – новый инструмент сбережения денежных средств. Такой счет ведется не в валюте, а в граммах чистого золота.

Вернемся к тебе развития онлайн услуг, онлайн обслуживания, с 4 октября 2016 г. в России внедрили систему обслуживания Apple Pay и Mastercard. Сбербанк объединился с крупнейшей компанией мира Apple, запустив программу использования индивидуального номера устройства и уникального кода транзакции. Т.е. номер карты не сохраняется на вашем устройстве или на серверах, и он не передается продавцам при оплате. Ваши покупки – ваше личное дело. Apple Pay не сохраняет информацию о транзакциях, по которой можно вас идентифицировать. Для удобства ваши последние покупки хранятся в Wallet – эти данные больше никуда не пересылаются. Самый удобный и безопасный способ оплаты покупок на данный момент в мире. Оплата с iPhone, Apple Watch, iPad и Mac – более надежный и конфиденциальный способ делать покупки. Стала проще платить в магазинах и расчетно-торговых точках, не нужно создавать учетную запись или входить в систему, достаточно приложить палец для идентификации или ввести пароль.

Данная программа работает с платежной мировой системой как Mastercard. Оплату по бесконтактной технологии Mastercard принимают более 6 миллионов торговых точек в 77 странах мира. В настоящее время Apple Pay полномасштабно развернулась в США, Великобритании, Канаде, Австралии, Китае, Сингапуре, Франции, Швейцарии и Гонконге. По данным компании, в этих странах работают более 11 млн. точек продаж с поддержкой бесконтактной оплаты, из них 3 млн. точек с поддержкой Apple Pay только в США.

«Mastercard – технологический лидер, и мы стремимся внедрять самые передовые инновации на российском рынке, приближая цифровое будущее. С запуском Apple Pay у держателей карт появился безопасный и простой способ оплаты их любимым мобильным устройством где угодно, в любой момент времени и удобным для них способом», – прокомментировал глава Mastercard в России, Казахстане, Беларуси и Армении Алексей Малиновский.

В свою очередь Сбербанк аргументирует свой выбор тем, что Apple технологический лидер, он стал бесспорным победителем на рынке распространения бесконтактных платежей в России и мире. Огромное количество клиентов Сбербанка активно переходят на безналичную и бесконтактную форму оплаты с помощью мобильного устройства. За первые дни внедрения программы было зарегистрировано более 125 тыс. пользователей, а объем транзакций составил более 120 млн. р. Это колоссальный показатель в новейшей системе IT-технологий.

Можно сделать вывод, что российские банки предоставляют клиентам все более новый и обширный перечень традиционных и нетрадиционных банковских услуг, расширяя их спектр возможностей, увеличивая тем самым рейтинг банка, выводя инфраструктуру банковских услуг на новый уровень. Уровень инноваций и высоких технологий.

Список используемых источников

1. Жуков, Е. Ф. Деньги. Кредит. Банки / Е. Ф. Жуков, Н. Д. Эриашвили, Н. М. Зеленкова. – URL : <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin370.htm>
2. Конобеева, Е. Е. Исследование и тенденции рынка банковских услуг в России / Е. Е. Конобеева, О. Е. Конобеева // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 2. – С. 1441 – 1445.
3. Лаврушин, О. Банковский менеджмент: учебник / О. Лаврушин. – М. : КНОРУС, 2009. – 560 с.
4. Моргоев, Б. С. Исследование рынка банковских услуг в Российской Федерации / Б. С. Моргоев // *Финансы и кредит*. – 2016. – № 1. – С. 16 – 22.
5. Усоскин, В. М. Современный коммерческий банк: Управление и операции / В. М. Усоскин. – М., 2008.

6. Спиранов, И. А. Правовое регулирование операций с банковскими картами / И. А. Спиранов. – М. : ИнтерКрим-Пресс, 2011. – 160 с.
7. Cohen, B. J. Electronic Money: New Day or False Dawn? / B. J. Cohen. – Review of International Political Economy. – 2013. – Vol. 8. – Iss. 2.
8. Issing, O. New Technologies in Payments A Challenge to Monetary Policy / O. Issing. URL : <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2000/html/sp000628.en.html>

**Куликов А. Н. – генеральный директор ЗАО агрофирма
«Свобода», Тамбовская область,
старший преподаватель кафедры «Экономика»**

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ НА УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Одним из ощутимых последствий экономического кризиса в России явилось снижение уровня доходов населения и как следствие снижение уровня жизни российских граждан. Уровень жизни населения экономическая наука подразумевает объем реальных доходов на душу населения и соответствующий объем потребления, степень удовлетворенности населения материальными, духовными и социальными потребностями. Автор рассматривает в данной статье, как именно повлиял экономический кризис на качество жизни населения России, изменилось ли их (населения) отношение к распределению своих доходов.

Средняя заработная плата в России в номинальном выражении составляет 32 122 р. (на день написания статьи) или 27,5 тыс. р. после вычета НДФЛ, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года она уменьшилась в реальном выражении почти на 10%. При этом, следует отметить, что только 12% работников получают зарплату выше средней зарплаты в России, доля людей, живущих ниже прожиточного минимума, в марте 2016 г. составила 14,1% или более 23 млн. человек. Средняя пенсия в России с 1 февраля 2016 г. составляет 13 132 р. (более 26% россиян получают пенсии), но из них около 70% пенсионеров получают пенсию на уровне прожиточного минимума в регионе, она не превышает 7 тыс. р. в месяц. Но это я приводил цифры средних показателей по России зарплат, доходов, пенсий, а если рассматривать сложившуюся ситуацию в России за последний год по децильным группам, то мы увидим, что доля «бедных» в России значительно выросла. Так, по результатам опроса ВЦИОМа, проведенного в январе–феврале 2016 г., доля семей, которым не хватает даже на продукты питания, и тех, которым достаточно средств на продукты питания, но испытывают трудности с покупкой одежды, за год выросла с 22 почти до 40%. По результатам опроса Левада-центра 75% россиян сказали, что они могут купить на свои доходы только продукты питания и одежду. Только 23% россиян признались, что могут позволить

себе купить некоторые дорогие вещи (телевизор, холодильник), но не имеют возможности купить автомобиль, год назад таких было около 60%. И лишь 4% россиян сегодня могут купить автомобиль (оценка Левада-центра).

Если говорить о доходах бюджетников (врачи, учителя, библиотекари, соцработники), то их заработная плата сократилась за последний год на 13%. Остановлюсь только на здравоохранении, так как в образовании точно такая же ситуация, и там, и там государство последние два года не индексировало зарплаты. Эту ситуацию я подробно описывал и в августе 2015 г. в своей статье «Экономический и финансовый кризис в России, только ли в санкциях дело?», о состоянии дел и в здравоохранении, и образовании с зарплатой читатель имеет возможность прочитать. Последние три года идет ежегодное сокращение расходов федерального бюджета на финансирование здравоохранения (2014 г. – 535,5 млрд. р., 2015 г. – 531,9 млрд. р., 2016 г. – 490,6 млрд. р., и расходы бюджета 2016 г. составляют всего 86% к расходам 2013 г. и только 3,5% к ВВП, в 2015 г. было 3,6%). Но за эти три года выросли расходы на ЖКХ, электроэнергию, лекарства, лабораторные препараты, да еще за эти три года инфляция составила 33,6%, о чем наглядно свидетельствует график 1 роста цен в России за 3 года (рис. 1).

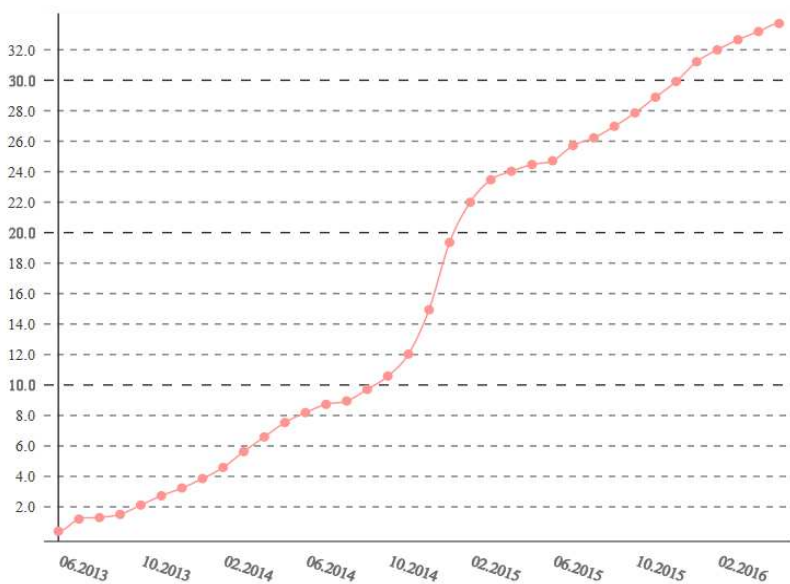


Рис. 1. График 1 роста цен в России за 3 года

Из графика следует то, что мог купить россиянин за 10 000 р. в конце апреля 2013 г., в начале апреля 2016 г. стало стоить уже 13 360 р. Все это привело к сокращению фонда оплаты труда в лечебных учреждениях.

Правительство предлагает в 2016 г. зарплаты бюджетникам повышать за счет сэкономленных средств региональных и местных бюджетов, высвободившихся в результате оптимизации структуры и численности работников бюджетных организаций, я считаю, что это усложнит и без того не простую ситуацию и в здравоохранении, и в образовании. Своим постановлением правительство от 12 апреля 2016 г. № 300 установило, что повышающие коэффициенты к тарифной ставке (окладу) для расчета заработной платы работников бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций, устанавливаются в 2016 г. за счет средств регионального и местных бюджетов, высвободившихся в результате оптимизации структуры и численности работников бюджетных организаций и иных организаций, а также экономии иных бюджетных средств, предусмотренных на содержание таких организаций, в пределах средств по бюджетной смете расходов, за исключением расходов на оплату коммунальных услуг (потребление газа, тепловой и электрической энергии) и капитальных расходов.

Повышающий коэффициент применяется к рассчитанной тарифной ставке (окладу) работника для определения размера дополнительного повышения его зарплаты. При этом дополнительная выплата, рассчитанная с применением повышающего коэффициента, не участвует в формировании тарифной ставки (оклада), не является ее повышением и не учитывается при исчислении надбавок, доплат и премий. Оптимизация структуры и численности работников бюджетных организаций в России идет уже 5 лет. Правительство продолжает политику оставить в здравоохранении и образовании столько работников, чтобы выделенных средств хватило этим оставшимся на среднюю зарплату по экономике региона, а как оставшиеся работники будут лечить и учить – никого не интересует. Лозунг «Оптимизация структуры численности работников бюджетной сферы» и повышение производительности труда в бюджетной сфере стало «притчей во языцех», повсеместно сократились фельдшерско-акушерские пункты, в муниципальных больницах не осталось врачей-специалистов, родильные дома и отделения остались только в областных центрах. Люди едят, говорят, обращаются к местным и региональным органам власти, что к врачу-специалисту приходится ехать от 100 до 300 км и это в средней

полосе Российской Федерации, а в Сибири и на дальнем Востоке в отдельных случаях приходится преодолевать от 600 до 1500 км, но местные власти практически не имеют возможности влиять на сложившуюся ситуацию.

Говоря о региональных бюджетах, то из 85 регионов только девять регионов имеют не дотационный бюджет или 11%, дотации региональных бюджетов составляют от 20 до 60%. В муниципальных образованиях ситуация еще хуже, там около 90% муниципальных образований имеют дотацию из регионального бюджета – от 30 до 75%. Большинство из дотационных регионов имеют и дефицит бюджета и имеют коммерческие кредиты, которые дороги в обслуживании.

По данным счетной палаты, 40% всех долгов регионов приходится на российские и иностранные банки, а также международные финансовые организации. В половине регионов долговая нагрузка составляет более 60% доходов бюджета, а в 12 регионах она превышает 100% доходов бюджета.

В 2016 году регионам предстоит погасить долги в объеме 400 млрд. р. Много это или мало? 400 млрд. р. – это годовой бюджет 2016 г. десяти регионов как Тамбовская область (бюджет Тамбовской области в 2016 г. – 40 млрд. р.). И неслучайно, специалисты Счетной палаты Российской Федерации, представители ведущих экономических институтов в своих заключениях на проект Федерального бюджета 2016 г. указали на проблему закредитованности регионов (о долгах мы с читателем поговорим в следующей статье). Попытаюсь объяснить почему? Надо сегодня признать региональные и местные органы власти в большинстве субъектов не могут оказать должного влияния на социально-экономическое развитие региона, так как не имеют для этого достаточного количества финансовых средств. Часто приходится слышать рапорты министра здравоохранения В. Скворцовой, что построен новый высокотехнологичный центр или перинатальный центр, выросло количество высокотехнологичных операций, все это хорошо и, скорее всего, необходимо. Но возникает вопрос: первое – наверное лучше не доводить пациента до высокотехнологичной операции, а заниматься профилактикой и лечением на ранних стадиях болезни, что будет дешевле для бюджета, чем высокотехнологичная операция и меньше будет утрата здоровья, и второе – сделать медицину доступной для населения, сегодня ее нельзя назвать доступной.

Если рассматривать расходную политику бюджетов регионов, то обнаружим, что основная часть бюджетных средств идет на социальные расходы и прослеживается тенденция дальнейшего роста доли социальных расходов региональных бюджетов. В 2015 году в среднем

по России в бюджетах регионов на социальные расходы приходилось около 70% (образование – 27,5, здравоохранение – около 16, социальная политика – 16,5, культура, физкультура и спорт – около 6%). Тем временем, доля ЖКХ составила 8,3% и сократилась на 3,8% в расходах региональных бюджетов по сравнению с 2014 г., на дорожное строительство расходы составили 7,2, на сельское хозяйство и рыболовство – 3,2%. Итоги 2015 г. показали, что региональные бюджеты для поддержания социальной сферы даже на достигнутом уровне исчерпаны, и средства на нее регионам приходится зачастую направлять, прибегая к сокращению расходов на ЖКХ, дорожное строительство, а также брать кредиты на эти цели.

44 региона в 2015 г. были вынуждены сократить расходы на образование почти на 10%, в Амурской области сокращение расходов составило почти 15%. В здравоохранении динамика была несколько лучше, сокращение расходов на здравоохранение допустили только 19 регионов и среди лидеров по сокращению средств оказалась Москва – 13,4%, также снижение более чем на 10% показала Амурская область.

Прослеживается явная тенденция к сокращению расходов на ЖКХ. В 34 регионах сокращение превысило 10%, среди лидеров, где сокращение расходов на ЖКХ превысило 20%, оказались Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Ростовская, Новосибирская, Челябинская области, Башкирия, практически все регионы с крупными городами.

Следует отметить, регионам удалось удержать расходы на дорожное строительство и хозяйство и даже потратили на 6% больше, чем в 2014 г. Но и здесь не все благополучно, если Москва, Калининградская и Саратовская области, Ханты-Мансийский АО показали более чем на 25% рост расходов на дорожное строительство, то Санкт-Петербург напротив, спад почти в два раза, резко снизили расходы на дорожное хозяйство северо-западные регионы – Новгородская область, Карелия, Республика Коми, Ямало-Ненецкий АО. Расходы на дорожное строительство практически во всех регионах, за исключением, может быть, Москвы, связаны с объективными потребностями, о чем наглядно показала прямая линия с президентом 14 апреля 2016 г., где граждане наиболее часто поднимали вопросы о плохих дорогах в регионах, наряду с вопросами по ЖКХ.

Доля расходов в региональных бюджетах на дорожное хозяйство мизерная и составляет от 4 до 9% и меньше расходов, выделяемых регионами на образование от 3 до 7 раз.

Большие социальные расходы региональных бюджетов (около 70%) и необходимость выполнять требования федерального центра по реализации социальных программ привели к росту долговой нагрузки у регионов, ставшей одним из основных трендов 2015 г. По состоянию на 1 января 2016 г. государственный долг регионов вырос на 21,3% по сравнению с 1 января 2015 г., при этом задолженность по бюджетным кредитам увеличилась на 40,2% (занимали у Федерального центра), по коммерческим кредитам – на 23,8%, в целом, региональный долг достиг 2,2 трлн. р. Надо отметить, подавляющее большинство регионов не имеет возможности тратить деньги на решение экономических задач. Стало важной тенденцией в последнее время говорить о социальной направленности региональных бюджетов, и власти регионов проводят социальную направленность политики. Но на самом деле, социальные бюджеты регионов надо считать бюджетами выживания, где нет денег на развитие экономики региона. А правительство продолжает сокращать расходную часть бюджета, сокращает субсидии регионам, предлагает приватизацию госкомпаний, размещает еврооблигации, имитируя поиск денег для покрытия дефицита бюджета.

Хотя для того, чтобы проиндексировать бюджетникам (врачи, учителя, культура и т.д.) на величину инфляции зарплату в текущем году, а не проводить очередную оптимизацию, необходимо чуть более 100 млрд. р. И такие деньги у правительства есть, но правительство продолжает разрушать все, что было создано большим трудом за последние 10 лет. Приведу несколько примеров, где можно взять деньги, которые свободны и лежат мертвым грузом. В 2015 году по данным счетной палаты Министерство финансов заморозило на своих счетах 1 трлн. р. федерального бюджета 2015 г., еще счетная палата посчитала, что 883 млрд. р. из 1 трлн. р., выделенных банкам на кредитование приоритетных отраслей экономики, находятся на счетах банков в виде остатков свободных средств, также 4,1 трлн. р. находятся в так называемой дебиторской задолженности, когда по контрактам выделяются авансы, но работа не выполняется и не предоставляются соответствующие документы в погашение этих авансов, а деньги выделяются снова и снова. По словам госпожи Т. Голиковой, за счет экономии бюджетных расходов в течение последних 7 лет на счетах Министерства финансов накопились остатки федеральных средств в сумме 9,8 трлн. р., если мы суммируем все имеющиеся свободные средства у министерства финансов, то получим астрономическую сумму 15,8 трлн. р., другими словами, у правительства есть сегодня еще один бюджет свободных средств. Резонно возникает вопрос: «Почему правительство в этих условиях отказывается от индексации на величину инфляции зарплат бюджетников (100 млрд. р.) и пенсий (500 млрд. р.), сокращает расходную часть бюджета 2016 г. на 10% и Министерство

финансов заявило, что нет денег на реализацию антикризисного плана 2016 г. и постоянно имитирует поиск денег для покрытия дефицита бюджета, разместило еврооблигации на 3 млрд. долларов, предлагает провести приватизацию госкомпаний и получить от этого около 1 трлн. р.?». Но об этом я с читателем поговорю позже.

Реальные зарплаты во всех отраслях экономики в 2015 г. упали (минус 9,5%) и продолжали падение в первом квартале 2016 г. (минус 6,7%). По данным Росстата растут и долги по зарплате, на 1 апреля 2016 г. совокупная задолженность по зарплате в России (без учета малых предприятий, так как малые предприятия не сдают отчетность в Росстат), составила 4,5 млрд. р., что на 36% больше, чем в феврале, число работников, перед которыми долги по зарплате около 80 тыс. человек, из них 40% – работники обрабатывающих производств, 21 – сфера строительства, 13 – транспорта, 7 – сельского хозяйства. Из общей суммы задолженности по заработной плате, образовавшейся в 2015 г., приходится около 1,85 млрд. р. или 41%, в 2014 г. – 600 млн. р. или 13,4%. Но это то, что зафиксировал Росстат, на самом деле, ситуация с выплатой зарплаты значительно сложнее и хуже. Первое – косвенным подтверждением этого может служить прямая линия президента В. В. Путина с гражданами России, где одним из острых вопросов являлся невыплата зарплат. И второе – основной причиной возникновения задолженности стало отсутствие у работодателей собственных средств на выплату зарплат, что свидетельствует об ухудшении экономической ситуации в России. Надо признать, население России сегодня фактически оплачивает кризис.

Экс-министр финансов Алексей Кудрин, выступая на Гайдаровских чтениях, пытался объяснить причины кризиса в России опережающим ростом зарплат в предыдущие годы и приростом денежной массы в экономику большими темпами. Привел такой пример, что по данным ЦБ в конце 2010 г. объем денежной массы в России составил 20 трлн. р., то к 2015 г. он вырос до 32,1 трлн. р. В декабре 2015 г. объем денежной массы достиг 33,3 трлн. р. Мы тратим деньги, резюмировал А. Кудрин, создавая дополнительный спрос в экономике, поэтому неизбежна корректировка реальных зарплат на 10%. В 2015 году мечты А. Кудрина сбылись, реальные зарплаты сократились почти на 10%, а потребительский спрос более чем на 10%, получили худшие итоги в экономике за 15 лет. Да, в течение десяти лет (2003 – 2013 гг.) наблюдалась положительная динамика роста доходов россиян, по данным опросов ВЦИОМ, среднедушевые доходы выросли в 4 раза. Доля семей с доходами ниже 5000 р. с декабря 2003 г. по декабрь 2013 г. сократилась с 96 до 11%. Вплоть до июня 2014 г. росли потребительские возможности россиян, и росла экономика страны. За это время удалось удвоить ВВП.

А теперь несколько слов о росте зарплат в России и производительности труда, чтобы ответить господину Кудрину. Хотя я об этом подробно писал в своей статье «Экономика России: Что? Что будет»? Хочу напомнить, что же было в 2001 г. и сошлюсь я на бюллетень «Мониторинг уровня жизни населения Российской Федерации», изданный в 2001 г. Федерацией Независимых профсоюзов России, Академией труда и социальных отношений, Институтом социальной политики, Центром по ценообразованию и экономическому анализу к IV съезду независимых профсоюзов, так вот, средняя зарплата в 2001 г. в России равнялась 3283,7 р. в месяц или почти в 30 раз ниже, чем в Германии, 96% населения считали себя нищими и это вынуждена была признавать и власть. Село жило натуральным хозяйством, там вообще не платили зарплату никому, колхозы и совхозы прекратили свою деятельность, а на их место еще не пришел новый производитель сельхозпродукции. Селяне жили подсобным хозяйством, а жители сел таких областей, как Ивановская, Тверская, чтобы выжить, пошли в лес заготавливать грибы, ягоды, орехи и продавать на рынке, причем в это время до 80% всех доходов селяне этих областей получали от реализации продуктов леса. И когда говорят неолибералы, что зарплата в сельском хозяйстве росла в 2 раза быстрее, она могла быстрее расти и в 5 раз, так как в начале 2000 гг. ее не платили совсем, чем производительность труда, то резонно возникает вопрос: «Какую цель преследуют неолибералы вроде А. Кудрина»? «Надо было оставить сельское население в нищете»? Хочу напомнить и сегодня средняя зарплата в сельском хозяйстве не достигла средней зарплаты по экономике региона и составляет около 80%, а как показали итоги 2015 г., сельское хозяйство может стать локомотивом выхода экономики России из кризиса. И правительству в сложившейся ситуации просто необходимо ставить задачу: за 2–3 года довести среднюю зарплату в сельском хозяйстве до средней зарплаты по экономике региона, но только не таким образом как ее довели до средней в здравоохранении и образовании. А перерабатывающая и обрабатывающая промышленность в то время в большинстве случаев простаивала, а если работала, то зарплату выплачивали готовой продукцией, производимой на предприятии. В городах на всех углах люди стояли прямо на тротуарах и продавали колеса, чайники, гвозди, тапочки, носки и т.д.

Сегодня все признают – и сторонники, и противники, что президенту В. В. Путину удалось победить нищету в России, это даже нельзя было называть бедностью, без социальных потрясений. Но говорить сегодня, что в России богатое общество, как в США, Германии или Японии, нельзя. Давайте сравним в 2015 г. зарплаты россиян с веду-

щими странами мира, нашими соседями и бывшими Республиками СССР. Для наглядности приведу таблицу о средней зарплате в 2015 г. в странах мира и СНГ.

1. Средняя зарплата в странах мира и отдельных государствах СНГ в 2015 г., долл. США

Страны мира	Среднемесячная зарплата, долл. США
Норвегия	4600
США	4400
Германия	4100
Япония	4100
Южная Корея	2400
Греция	1500
Эстония	1200
Чили	1200
Словакия	1050
Турция	890
Казахстан	660
Азербайджан	530
Россия	490
Грузия	470
Беларусь	450
Украина	220
Киргизия	160
Таджикистан	120

Данные международной организации труда.

Из таблицы 1 следует, что в России в 2015 г. средняя зарплата составила 490 долл. США, в США – 4400 долл. или в 8,9 раза выше, чем в России. И когда наши неолибералы заявляют, что в России производительность труда в 4 – 6 раз ниже, чем в США и Германии, а зарплата-то в России, господа неолибералы, ниже почти в 9 раз, а не в 4 – 6 раз. Вот и получается интересная арифметика: российский рабочий на свою зарплату в 3 раза больше производит продукции, чем рабочий США. Даже в Греции, которая 7 лет переживает экономический кризис, средняя зарплата в 3 раза выше, чем в России, в бывших республиках СССР: Казахстане – в 1,6 раза выше, чем в России; в Азербайджане, соответственно, в 1,1 раза. И что самое удивительное, что в 2015 г. средняя зарплата в России равнялась средней зарплате в Грузии, а о Грузии говорят и пишут, что население живет в бедности, а вот по А. Кудрину при такой же средней зарплате, как в Грузии, россияне живут слишком богато и необходимо снижение их реальных зарплат на 10%, после их опережающего роста в предыдущие годы. Хочется спросить его, где он увидел этот опережающий рост зарплат, если 70% работающих граждан получают зарплату менее 20 тыс. р. и 70% пенсионеров получают пенсию, не превышающую 7 тыс. р. Основной причиной низкой пенсии у россиян, пора понять, является низкая зарплата, так как пенсия формируется из зарплаты. Труд россиян сегодня, надо признать, недооценен. Получив среднее образование, человек приходит на работу и получает от 7 до 7,5 тыс. р. зарплату в месяц, по данным Росстата, таких людей более 2,5 млн. человек. Молодой специалист с высшим образованием в большинстве случаев имеет заработную плату от 10 до 15 тыс. р. в месяц, а если 20 тыс. р., то это великое достижение. Во всех странах с рыночной экономикой доля зарплаты в себестоимости продукции не ниже 50%, а в России не превышает и 30%, вот вам и высокая зарплата у россиян.

По итогам 2015 г. организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСД) подготовила отчет об уровне минимальной зарплаты в разных странах мира приведу небольшую диаграмму из этого доклада.

Как видно из диаграммы, самая высокая МРОТ в США, странах Евросоюза, а в России МРОТ составляет всего 102 долл., и выше только МРОТ Мексики. Учитывая, что в России 71% всех личных активов населения владеет 1% (или 143 000 чел.) самых богатых россиян и около 30% всех личных активов граждан находятся в собственности 96 российских миллиардеров (данные Global Wealth Report), а в 2015 г. по данным Федеральной налоговой службы количество граждан с доходами более 1 млрд. р. выросло на 5,8%, с доходами от 1 млн. до 10 млн. р. выросло на 13%, от 500 млн. рублей до 1 млрд. рублей – на

6,6% и доходы этих граждан выросли в 2015 г. на 12,1%, если в целом по России снижение доходов составило около 10%. Отсюда можно сделать вывод, что граждане с невысокими доходами, потеряли в 2015 г. в доходах 20 и более процентов.

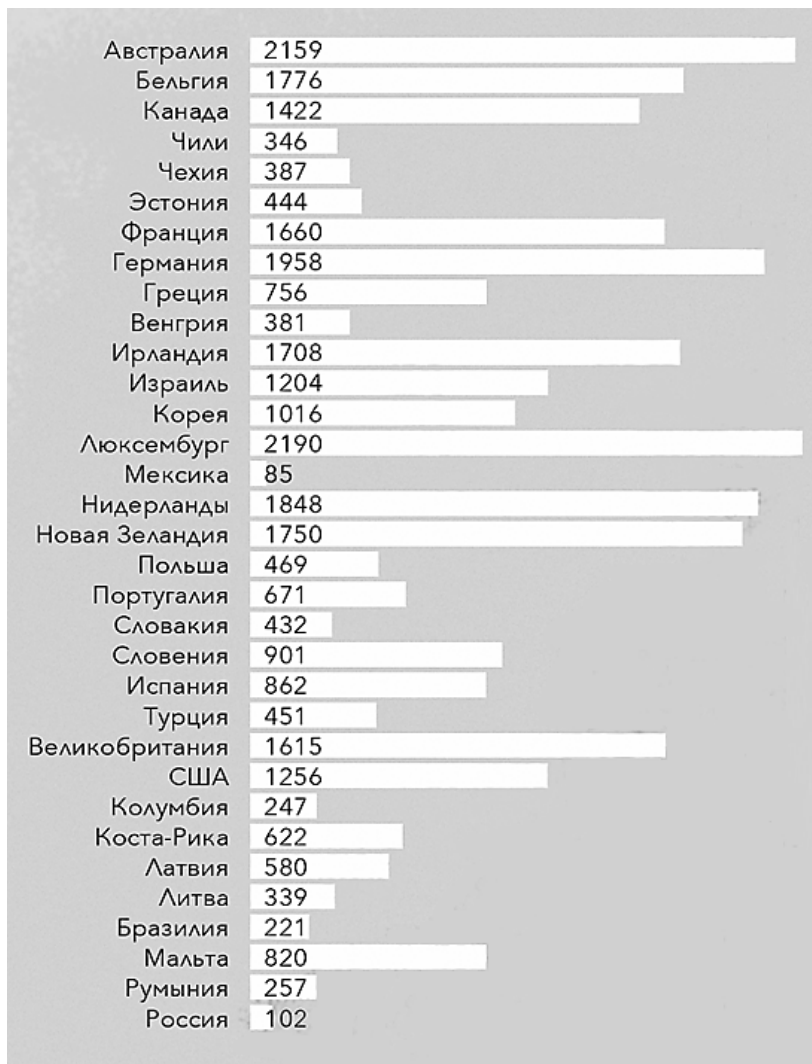


Рис. 2. Данные о минимальных ежемесячных зарплатах в долл. США

Еще добавлю, что на 0,5% граждан России (71,5 тыс. человек) приходится 40% всех вкладов или около 5 трлн. р. Только 4% самых богатых россиян не коснулся кризис, их доходы росли в 2015 г. Но как только заходит разговор о введении дифференцированной или прогрессивной школы по налогу на доходы физических лиц, то сразу начинается крик, хотят отнять и поделить, но почему сегодня никто не кричит, когда правительство отнимает у бедных и отдает богатым, перекладывая таким образом кризис на пенсионеров, бюджетников, наемных работников.

А теперь по поводу утверждения господина А. Кудрина о приросте денежной массы в экономике очень большими темпами. Да, действительно, за последние пять лет объем денежной массы в России увеличился более чем в полтора раза. По данным ЦБ РФ в конце 2010 г. объем денежной массы (показатель M_2) составлял 20 трлн. р., к 2015 г. он вырос до 32,1 трлн. р. Давайте исчислим коэффициент монетизации экономики: отношение денежной массы к ВВП, и так в 2010 г. коэффициент монетизации российской экономики был равен 40% (20 трлн. р. разделим на 50 трлн. р. и умножим на 100%, где 50 трлн. р. – ВВП 2010 г.), а в 2015 г. коэффициент монетизации российской экономики равен 43,1 (32,1 трлн. р. разделим на 70 трлн. р. и умножим на 100%, где 70 трлн. р. – ВВП 2015 г.). Монетизация экономики России за пять лет выросла в номинальном выражении только на 3,1%. Но за последние пять лет инфляция в России составила 43,4% и только за счет инфляции денежная масса в России сократилась почти на 30%. Оказывается по факту денежная масса в России не только не росла большими темпами, а сокращалась ежегодно на 5 – 8%, а в 2015 г. сокращение денежной массы за счет инфляции достигло 12%. Господину А. Кудрину я бы посоветовал, прежде чем делать какие-то заявления, надо потрудиться и посчитать. И только господину Кудрину не понятно, что сжатие денежной массы приводит к экономическому спаду.

Среднемировой показатель монетизации экономики составляет 125%, в Японии и Нидерландах – около 250, Китае, Швейцарии и Испании – почти 200, Великобритании и Франции – 160. Даже у Бразилии – 81%, Болгарии – 82, Индии – 76 данный показатель выше, чем в России. Монетизация российской экономики сегодня на одном уровне с монетизацией таких стран как: Парагвай (46), Уругвай (45), Румыния (43%).

Резонно возникает вопрос: «Чего хочет достичь в экономике России А. Кудрин? Уровня монетизации Аргентины, Нигерии, где за последние 10 лет эти страны пережили по два дефолта? И где господин Кудрин увидел денежный пузырь в экономике России, который создавал дополнительный спрос и позволял повышать зарплату в экономике быстрее, чем росла производительность труда?».

Возвращение А. Кудрина в правительство, я считаю, окажется глубочайшей ошибкой, страна не получит ничего принципиально нового. Сегодняшний финансовый блок правительства – это продолжатели дела А. Кудрина. Господин А. Силуанов, являясь тенью А. Кудрина, никаких решений не принимает, не проконсультировавшись с ним. Я считаю, именно господин А. Кудрин является автором нынешней экономической политики, выстроенной им в бытность, когда он в течение 10 лет возглавлял Министерство финансов, которая привела к кризису Российскую экономику. Возвратившись в правительство, А. Кудрин постарается сохранить нынешнюю экономическую и финансовую политику, которая, я бы сказал сегодня, может оказаться под угрозой, так как многие ученые, практики, политики сегодня понимают всю тупиковость этой политики. А если более конкретно сказать, А. Кудрин, вернувшись в правительство, продолжит борьбу с инфляцией, хотя именно эта борьба загнала российскую экономику в кризис. Я считаю, что именно из-за ошибочной экономической политики А.Кудрина на посту министра финансов российская экономика не вышла из кризиса 2008–2009 гг. Просто после 2009 г. цены на нефть выросли до 100 долларов за один баррель, и в результате, проводимая неолиберальная экономическая политика сглаживалась сотнями миллиардов долларов.

В это время российская экономика показывала статистический рост, но при этом реальных структурных преобразований и модернизаций в экономике не происходило. Кудрин создал экономическую модель, когда при высоких ценах на нефть экономика показывала рост и как бы иллюзорное благополучие, но не было развития экономики. И как только начал сокращаться денежный поток от нефтедолларов и сразу наступили проблемы в российской экономике. А. Кудрин продолжит сжатие денежной массы, сокращение налоговой базы и увеличение налогов.

Правительство с приходом А. Кудрина поставит большой крест на всех планах по развитию производства, реиндустриализации и «перезагрузке» экономики. К чему привела такая политика и еще приведет сегодня уже объяснять никому не надо. Своим указом от 30 апреля 2016 г. президент В. Путин назначил А. Кудрина заместителем главы экономического совета при президенте Российской Федерации, который сам же и возглавляет. Сегодня сложно сказать, насколько будет велико влияние А. Кудрина в своей новой роли на экономику страны, на правительство в принятии решений. Данное решение, я бы отметил, свидетельствует о кадровом кризисе, можно сказать, проявилась политика банкротства в подборе нужных для управления экономикой страны людей.

Последние 25 лет экономисты с альтернативной точкой зрения просто выдавливались из властных структур, эта ниша выжигалась каленым железом. И не случайно все научно-исследовательские институты, финансируемые за счет бюджетных средств, такие как НИИ, ВШЭ, институт экономической политики им. Гайдара, которые наполнены неолибералами, и альтернативная точка зрения там просто не допускается, которые очень хорошо живут на бюджетные деньги и критикуют политику президента В. Путина, и еще зарабатывают немалые деньги, снабжая правительство неолиберальными идеями в форме всевозможных стратегических программ, экспертных оценок. Но, не смотря на последнее назначение А. Кудрина, я полагаю, что шансы вернуться в правительство невелики у Кудрина, скорее не вернется, чем вернется.

Возвращение А. Кудрина не только усложняет и без того сложную ситуацию в экономике, но и придется отказаться от независимой внешней политики. Кудрин считает, что «после атаки на СУ-24М нужно было ограничиться политическими демаршами в отношении Турции». Более осторожно, по его мнению, следует действовать и в Сирии, чтобы «не ухудшить наши отношения со странами-партнерами России». В целом, по мнению экс-министра финансов, затраты на оборону чрезмерно велики. Считаю, президент В. Путин на такие уступки никогда не пойдет, а значит, и А. Кудрина не быть в правительстве.

Я бы отметил и положительный момент за последние 25 лет: впервые в 2015 г. сформировались несколько коалиций, во главу угла ставящие альтернативную экономическую политику. В пользу альтернативной экономической политики выступают Столыпинский клуб, либеральная платформа «Единой России», Московский экономический форум, группа экономистов, формирующаяся вокруг Оксаны Дмитриевой, группа банкиров во главе с Гарегином Тосуняном. Надо отметить, большинство альтернативщиков являются сторонниками президента В. Путина, в том числе и автор данной статьи, в отличие от неолибералов. Пока, надо сказать, носителей альтернативных идей развития экономики не хотят пускать во властные структуры и принимать их предложения по развитию российской экономики.

В чем заключается альтернативная идея развития экономики, опишу позже. Но я думаю, не далек тот день, когда группировка рыночных неолибералов будет отстранена от руководства экономическим и финансовым блоком правительства, в ЦБ придет профессионал. Наступит этот день, скорее всего, после выборов в Государственную думу 18 сентября 2016 г. Как правило, в период кризиса в экономике страны возглавляют и финансовый блок правительства и Центральный

банк приходили новые люди. Можно в качестве примере привести опыт Советской России: 1920-е гг., после гражданской войны наблюдается разлуха, гиперинфляция, отсутствие у государства средств. В Советское правительство того времени был приглашен в качестве министра финансов Григорий Сокольников.

Сокольников в течение года обуздал инфляцию, остановил падение производства. Он реализовал новую финансовую политику в России, которая позволила создать твердую, конвертируемую валюту, обеспечил укрепление финансовой системы государства. Разработанная Сокольниковым финансовая и экономическая модель позволили в течение пяти лет экономике Советской России вырасти в 2 раза по сравнению с 2013 г.

Изучение деятельности Г. Сокольникова актуально и для современной России. Санкции против Советской России во времена Сокольникова не идут ни в какое сравнение с сегодняшними санкциями. У Советской России того времени практически с большинством развитых стран Европы, Азии, Америки не было дипломатических отношений. Хочу напомнить, США дипломатические отношения установили с Советской Россией только в ноябре 1933 г. Население Советской России того времени на 80% было неграмотным, не умело читать и писать. Надо было людей обучить чтению и письму, повсеместно создавались рабфаки, ФЗУ, где обучали людей грамотности и рабочей профессии. Не было не только инженерных кадров, но не хватало даже учителей обучать взрослое население грамотности. Приглашали инженеры, педагогические, научные кадры из-за границы (иностранцев), велась активно работа по созданию Высшей школы в Советской России. Можно сказать к 1940 году в СССР была создана Высшая школа. Академия наук СССР стала иметь главенствующую роль в реализации стратегических направлений в науке, необходимых для экономики страны. У России сегодня есть деньги, есть грамотные кадры, научный потенциал, надо только ими разумно распорядиться.

Список используемых источников

1. Безновская, В. В. Конкурентоспособность и развитие российских предприятий в условиях глобальной экономики / В. В. Безновская, В. И. Прусова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – № 5(64). Ч. 1. – С. 123 – 128.

2. Жидкова, М. А. Оценка эффективности использования персонала на основе системы сбалансированных показателей / М. А. Жидкова, Л. В. Прусова // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. – 2015. – № 4(6). – С. 20.

3. Куликов, Н. И. Финансовые возможности населения России инвести-

ровать в экономику / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина // Финансы и кредит. – 2011. – № 26(458). – С. 6 – 11.

4. Куликов, Н. И. Экономика России: что есть, что будет? / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 33(267).

5. Куликов, Н. И. Экономический и финансовый кризис в России: только ли в санкциях дело / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Гуманитарные социально-экономические и общественные науки. – 2016. – № 3. – С. 134 – 142.

6. Куликов, Н. И. Финансовая оценка бедности России / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина // Вопросы современной науки и практики. Университет имени В. И. Вернадского. – 2010. – № 4–6(29). – С. 200 – 208.

7. Куликов, Н. И. Сравнительная характеристика регионов – субъектов Центрального федерального округа по качеству жизни населения на основе показателей капитализированных средств (на примере Тамбовской области) / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина // Вестник Тамбовского университета. Сер. Гуманитарные науки. – 2010. – № 9(89).

**Куликов А. Н. – генеральный директор ЗАО агрофирма
«Свобода», Тамбовская область,
старший преподаватель кафедры «Экономика»**

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСОВО- КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Одним из направлений экономической политики государства является инвестиционная политика, которая должна отражать все стороны инвестиционного процесса: структуру, источники и размер инвестиций, а также их эффективность. Анализ проблем современного состояния российской экономики в период кризиса приводит к выводу о необходимости нового подхода государства в инвестиционной политике. Значимость инвестиционной политике заключается в способности государства обеспечить возможность создания «будущего экономики», внутренние и иностранные инвестиции для восстановления и модернизации основных производственных фондов и выделения приоритетных отраслей экономики. Российская экономика, располагая мощным инвестиционным потенциалом и соответствующими ресурсами, не только не имеет устойчивую тенденцию к росту, но последние три года находится в кризисе. ВВП за последние три года сократился на 5%. Ежегодный дефицит инвестиций в Российскую экономику составляет 1 трлн. р., а последние три года объем инвестиций в экономику сокращался, если в 2014 г. объем инвестиций составил 10% от ВВП, то в 2015 г. только 8% соответственно, а в 2016 г. и того меньше, только 6%. Общемировой нормативный уровень инвестиций в эконо-

мику не менее 10% от ВВП, а такие страны как Китай инвестируют в свою экономику до 28 от ВВП, США – 18, Индия – 14, Бразилия – 14.

И надо сказать, что российское правительство делало все годы ставку только на иностранные инвестиции, здесь тоже необходимо поменять политику и отказаться, только ориентироваться на иностранные инвестиции. Россия в настоящее время имеет возможность инвестировать свою экономику за счет российских источников.

Всем давно надо понять, что такое иностранный капитал, иностранные инвестиции. Изменилась политическая, экономическая ситуация в стране, упал спрос на их продукцию, производство оказалось недостаточно эффективным, иностранная компания остановила свои производственные мощности, выбросила рабочих на улицу и ушла с российского рынка развивать бизнес в других странах. Совсем от иностранных инвестиций отказываться не надо. Здесь должен быть строгий точечный отбор иностранных инвесторов и с одной только целью: создание инновационных производств на основе последних достижений науки и практики, когда другим способом эти инновации приобрести невозможно. А так, зачастую, иностранный капитал приходит на российский рынок, да и не только на российский рынок, только с одной целью убрать конкурента.

Но иностранный капитал даже в лучшие годы, по утверждению все того же А. Кудрина, занимал не более 15% от всего объема инвестиций в России. А 85% инвестиций составили российские деньги. Если даже России «лечь на лопатки» перед западными инвесторами, но иностранцы не побегут к нам с новейшими технологиями и последними достижениями науки и практики. Можно на пальцах одной руки пересчитать, с чем пришли иностранные инвесторы на российский рынок. Было построено несколько автомобильных, я бы не назвал их заводами, а цехами, где осуществляется отверточная сборка автомобилей и несколько цехов по переработке сельскохозяйственной продукции и производству продуктов питания. Сказать, что они в Россию привезли новейшие технологии – нет и еще раз нет.

Это в основном технологии, которые на Западе давно работали и зачастую им на смену пришли более совершенные технологии или как в автомобилестроении разработана новая модель, а старую привезли в Россию, чтобы производить ее для россиян.

Приведу только один пример, в начале 2000 гг. под Санкт-Петербургом был построен автомобильный завод по производству автомобилей «Форд-фокус». Данный завод был демонтирован в Испании и перевезен в Россию, так как данная модель устарела и перестала пользоваться спросом на рынке в Европе, а в Испании был построен

новый завод «Форд» и стал производить новую модель автомобиля для европейцев.

Страны запада во главе США никогда не спешили делиться новейшими технологиями с другими странами, и мировой опыт показывает, как можно эти новые технологии получить, это, прежде всего, можно использовать опыт СССР, Китая и ряда других стран, когда новые технологии в страну приходили через третьи страны. Еще один путь – это использование Россией тех достижений в космосе, ракетостроении, электронной и радиационной защиты, атомной энергетики и ряда других отраслей, где страны запада не имеют таких достижений. В результате обмена можно получить новые технологии в других отраслях. Вот только один пример, не смотря на санкции, Запад во главе, с США вынуждены были обратиться к России с просьбой запустить два корабля к Марсу при помощи российского ракетносителя, так как ни одна страна мира не располагает ракетносителем такой мощности. США в России закупает ракетные двигатели для своих ракетносителей и в США подобный двигатель обещают построить только к 2020 г. Такими возможностями надо только разумно пользоваться.

И третий путь появления инновационных производств – это то, что в России очень много новейших разработок во многих отраслях экономики. И зачастую эти разработки вперед оказываются на западе, реализуются, открываются новые производства, и потом России отказывают в их приобретении. Здесь необходима правительственная программа государственно-частного партнерства по использованию, внедрению достижений науки и практики в производстве.

В мире опыт государственно-частного партнерства широко используется – это Китай, Бразилия, Южно-Африканская республика, Вьетнам и такие примеры можно продолжать. И потом два года санкций показали, что у России имеется огромный научный и промышленный потенциал. Что доказал российский оборонно-промышленный комплекс, если два года назад говорили, что на 90% импортные комплектующие в продукции оборонно-промышленного комплекса, то теперь на 95% российские комплектующие в этой продукции. За два года появились новые производства, новые технологии и новая продукция. Все это говорит только об одном, что в России были эти технологии разработаны и лежали мертвым грузом. Что для этого нужно было сделать? Оказалось, нужны были санкции Запада и деньги. Деньги были выделены под гособоронзаказ и результат не заставил себя ждать. И когда такие люди в роде Германа Грефа заявляют, что Россия отстала на 40 лет в своем техническом развитии, хочу сказать, что Рос-

сия не только не отстала, а в отдельных отраслях впереди планеты всей. Нужно дать деньги в экономику и бизнес их превратит в капитал в виде новейших производств.

Финансовый и экономический блок правительства сегодня продолжает действовать в логике сокращения экономики: сократить расходы бюджета, не индексировать зарплаты бюджетникам, не индексировать пенсии на величину инфляции, приватизировать госкомпании, сократить ВУЗы, лечебные учреждения – повсеместно присутствует идея – сократить людей, денежную массу, инфляцию. Хотя сокращение инфляции, казалось бы, благая цель, но при такой финансовой политике она стала разрушителем экономики. И такая политика продолжается более двадцати лет.

Основная проблема финансового и экономического блока правительства – отсутствие во всех его планах, программах, прогнозах и оценке созидательной, расширяющей экономику работы. Мне могут сказать, что правительством был принят антикризисный план и были выделены под него финансы, который предусматривал открытие и создание новых производств, поддержку ключевых предприятий, составляющих инфраструктуру.

Реализация его, однако, происходила и происходит сегодня в рамках сужающейся и сокращающейся экономики. В России сегодня около 2 млн. 100 тыс. малых, средних и крупных предприятий, а антикризисный план 2015 г. предусматривал поддержку только 240 предприятий. И такая экономическая политика продолжится как минимум еще три года (2016 – 2019 гг.), заявили в ведомстве А. Улюкаева. Минэкономразвития (МЭР) разработало очередной сценарий выхода экономики из кризиса, основные механизмы которого, как и прежде, основаны на снижении доходов и покупательной способности населения. Приведу несколько показателей из плана МЭР. Планом МЭР предусматривается сокращение реальных располагаемых доходов населения в 2016 г. на 2,8%, в 2017 г. – на 0,3, реальных пенсий в 2016 г. на 7,8%, в 2017 г. – на 2, а дальнейшая индексация только по уровню инфляции предлагается в 2019 г. При этом предполагается, что снижение доходов населения обеспечит ускоренный рост инвестиций в экономику с 3,8% ВВП в 2017 г. до 7,1% ВВП в 2018 г., а в 2019 г. они должны достичь 24,1% ВВП. При этом основным источником инвестиций должны стать не сбережения населения, не дешевые кредиты, а корпоративные прибыли предприятий, рост которых предполагается в 2018 г. на 12% к предыдущему году, а в 2019 г. соответственно – на 10,8. Предполагается, что в 2019 г. будет достигнута главная цель – рост ВВП 4,5%,

инфляции – 4%. Какой можно сделать вывод, что в целевом сценарии плана МЭР стагнация экономики в 2016 – 2018 гг. де-факто объявлена неизбежной. Предлагается сегодня остановить экономику России, а потом с 2019 г. она начнет расти, не объясняя, за счет чего она начнет расти и не подтверждая никакими расчетами.

25 мая 2016 года состоялось заседание президиума экономического совета при президенте России, где выступил министр экономического развития господин А. Улюкаев с планом выхода экономики из кризиса. Я почти уверен, что план в таком виде, как предлагает господин А. Улюкаев, не был принят, здравый смысл все-таки победит и будет принят план, позволяющий экономику России вывести из кризиса, а не какие-то иллюзорные предложения, не подтвержденные никакими расчетами.

Почему я уверен, что план МЭР в чистом виде не будет принят? Мне кажется, что лед начинает трогаться, впервые за последние 20 лет на заседании президиума экономического совета с альтернативными докладами выступили председатели Столыпинского клуба и Московского экономического форума. Я считаю, что представители Столыпинского клуба во главе с академиком С. Глазьевым значительно глубже понимают структуру российской экономики, ее особенности, чем неолибералы «Гайдаровцы», которые последние 25 лет, можно сказать, «окупируют» экономический блок правительства и Центральный банк.

Выступил на заседании президиума экономического Совета при президенте России и господин А. Кудрин с антикризисными предложениями, смысл которых заключается сократить бюджетные расходы, доходы населения, заморозить кредитование экономики, я бы сказал, что нет никаких оснований полагать, что эти меры приведут к положительному эффекту и помогут вывести российскую экономику из кризиса. Эффективность этих мер не подтверждена никакими расчетами и не имеет подтверждений в мировой практике.

Сегодня не имеет смысла даже обсуждать предложения госпожи А. Кудрина, об этом можно было говорить и спорить в начале 2000 гг., так как за 25 лет эта экономическая политика не раз доказывала свою непригодность.

Давая интервью первому каналу, А. Кудрин договорился до того, что заявил, предприятиям в течение одного-двух лет не надо давать кредиты, так как на счетах предприятий скопились 12 трлн. р., и они проживут на свои деньги. Что здесь ложь, вранье или безграмотность А. Кудрина?

Давайте посмотрим у кого эти деньги? Это банки, финансовые фонды и 3 – 4% предприятий реального сектора экономики, остальной

реальный сектор экономики 96–97% не имеет средств и выживает, как может.

По итогам 2015 г. 37% предприятий завершили год с убытком, а по итогам первого квартала 2016 г. доля таких предприятий достигла 40%. Растет задолженность по зарплате, только за I квартал 2016 г., она выросла на 500 млн. р. и достигла 5 млрд. р. Основная причина задолженности по зарплате – отсутствие собственных средств у предприятий, только за январь – март 2016 г. обанкротились 500 компаний, что составляет 161% к соответствующему периоду прошлого года.

По сути дела, А. Кудрин и неолибералы из правительства не предлагают ничего нового, оставить все как есть, и ждать, кто выживет. Смею предположить, у Кудрина теплится одна надежда, что цены на нефть начнут расти, только надо подождать до 2019 г. и опять начнется рост экономики.

Сегодня большинство экономистов профессионалов понимают, что проводимая неолибералами последние 25 лет экономическая и финансовая политика в стране исчерпала себя и привела к кризису экономики России. Экономике предлагаемыми мерами МЭР не поможет, опять закладывается прежняя модель развития экономики. Пора понять и многие сегодня начали понимать, за исключением экономического и финансового блока правительства, что рост экономики можно стимулировать только потребительским спросом, а чтобы рос спрос, у людей должен расти уровень зарплат.

Я еще раз хочу напомнить, что такое ВВП – это стоимость товаров, работ и услуг, произведенных за год. Другими словами, эту стоимость кто-то должен купить. А когда правительство своими действиями изымает деньги из заработной платы, то возникает вопрос: «Для кого производить товары, работы и услуги, если нет конкретного потребителя, и экономика будет только сокращаться?». В этом случае экономика попадает в определенный (правительством) замкнутый круг: сокращается потребительский спрос населения, в результате чего сокращается объем производства на предприятиях, что приводит к очередному снижению доходов населения и как итог, новое сокращение потребительского спроса. И уж совсем не понятно, за счет чего вдруг начнет расти корпоративная прибыль на 10 – 12% в год, когда на предприятиях сокращается объем производства. Пока сегодня по сценарию, разработанному экономическим блоком правительства, происходит все наоборот: сокращают объем производства, растет число убыточных предприятий и банкротств. Поэтому никакого роста инвестиций за счет корпоративной прибыли предприятий ожидать не следует.

Экономический блок правительства, как всегда, не утруждает себя расчетами, написали, что корпоративная прибыль будет расти, не

обосновав ни одного показателя, за счет чего будет получена дополнительная прибыль.

Много сегодня говорится о государственной поддержке, о субсидировании процентных ставок сельхозтоваропроизводителям, переработчикам, ипотеке, но на самом деле, государство обеспечивает высокие доходы коммерческим банкам. Получив кредит в банке, российский производитель обязан вернуть сумму кредита и еще 8 – 10% процентной ставки по кредиту после субсидирования государством кредита. Спрашивается, где помощь государства, все субсидирование осталось в банке в виде прибыли. Нигде в мире таких процентных ставок 15 – 23% годовых нет, в России субсидируются 80% ставки рефинансирования (в 2015 г. ставка 8,25%, 80% – это 6,8%). Взял кредит по 23% годовых, получил субсидию 6,8%, остальные 16,2% надо вернуть. Субсидии обеспечивают высокие доходы банкам, а не российскому производителю. Банки заинтересованы в высоких процентных ставках по кредитам, можно заработать, не утруждая себя, и поддерживать высокие процентные ставки (20% и более) не по субсидированным кредитам. Во всем мире процентные ставки от 0% и максимум это – 4–5%. Далеко за опытом ходить не надо, рядом Европа.

Давайте рассмотрим опыт Польши. У России с Польшей много общего, примерно в одно время началась перестройка экономики. Польша не богаче России, и финансовых возможностей у нее значительно меньше. В Польше кредиты сельхозтоваропроизводители получают под 1–2% годовых, дотация государства составляет 50% в себестоимости продукции, хранилища государство строит бесплатно. И так практически во всех странах Евросоюза. Поэтому и в России надо выделять бюджетные деньги не через банки, а напрямую под конкретные проекты, за готовую продукцию, что обеспечит рост новых технологий и производств. И конечно снижать ключевую ставку до 3–4%, а кредитовать реальный сектор экономики под 6 – 8% годовых, все это даст сразу толчок к росту экономики. И банкам установить моржу к ключевой ставке не более 2%, банки всего мира живут на доходы, получаемые от кредитов от 0,5% до 1,5%, и ничего.

Мне могут сказать: «А как же с инфляцией бороться?» Как только экономике дадут возможность работать, будут доступны кредиты, будет реальная поддержка экономики государством – про инфляцию все забудут.

Я много и не раз писал в своих статьях о причинах инфляции и доказывал, что в России не монетарная инфляция. Обращаю еще внимание читателя на причины инфляции в России. Инфляция в России порождается неправильными действиями экономического блока правительства и Центрального банка.

Если расширенная денежная масса равна 100% ВВП – экономика работает идеально, спрос стабильный или чуть растет. В России денежная масса равна 40% ВВП, в этом случае происходит либо падение ВВП, либо рост инфляции. В России сегодня в экономике наблюдается и падение ВВП, и рост инфляции. Стоимость рубля мало зависит от стоимости нефти – это доказывает и мировой опыт, и положение с рублем в мае 2016 г. Валюта в Ливии за последние шесть месяцев обесценилась только на 2%, где экономика зависит на 100% от экспорта нефти, в Саудовской Аравии на 9, в Норвегии на 4, в России на 39, а за полтора года в 2,61 раза, где доля нефти в ВВП всего 35%. А что происходит с рублем в мае 2016 г.? Цена на нефть за последние 4–5 недель приблизилась к отметке \$50 за баррель и подорожала почти на 13%, а котировки пары доллар/рубль на ММВБ по-прежнему колеблются у отметки 65 р. за долл., а котировки пары евро/рубль – 73 р. за евро.

Что удерживает рубль? И рубль не стал реагировать на рост цены на нефть. Смею предположить, что крупные спекулянты поставили большие деньги, и у них нет никакого желания давать остальным спекулянтам заработать на росте курса рубля. За последние два года объем торгов на ММВБ вырос до 100 трлн. р. в квартал, что примерно в 1,5 раза больше, чем годовой ВВП страны и превышает в три раза всю денежную массу страны (33,1 трлн. р.), и все это происходит на фоне сокращения внешнеторгового оборота и инвестиций в экономику.

Для крупных биржевиков самое главное, чтобы Центральный банк не появлялся в качестве регулятора и тогда они начинают делать деньги, двигая курс рубля куда хотят, что и происходит последние два года. Центральный банк это может остановить довольно быстро путем валютного регулирования, но ЦБ продолжает бороться с реальным сектором экономики монетарными методами.

В последнее время все чаще возникают вопросы: кому служит и на кого работает ЦБ РФ? Последние заявления представителей ЦБ РФ именно наводят на эту мысль. 10 июня 2016 года представитель ЦБ РФ дает информацию в СМИ, что у платежной карты «Мир» существуют проблемы с защитой. Такое заявление ЦБ РФ дает основание и банкам и клиентам не переходить на платежную систему «Мир». Какой же банк в этих условиях будет переходить на платежную систему «Мир», разве владельцы банка убийцы самих себя. Хотя платежная система «Мир» успешно работает в Крыму и показала свою практичность и надежность. А у какой платежной системы (карты) мира нет проблем с защитой? С карты «Visa» мошенники в 2015 г. украли около 2 млрд. долл. и США ФРС не кричит о проблемах с защитой карты «Visa», а

работают над устранением существующих недостатков с защитой карты «Visa». Так и с картой «Мир» можно и необходимо работать по совершенствованию ее защитных свойств, а не пытаться похоронить ее. Но у кого-то есть интерес остановить переход пользователей в России на платежную систему «Мир» и делает он это руками ЦБ РФ. 11 июня 2016 года, буквально на следующий день госпожа Э. Набиуллина, говоря о результатах финансовой политики ЦБ РФ за 5 месяцев 2016 г. сказала, что в результате проводимой финансовой политики ЦБ РФ население России перешло на потребление картофеля и овощей, что позволило ограничить расходы населения и инфляция замедлилась. Хотя надо отметить, Центральные банки практически всех стран мира поступают ровно наоборот, чтобы обеспечить рост экономики страны, принимают меры, направленные на стимулирование потребительского спроса населения.

Банковские аналитики отмечают, что проводимой финансовой политикой ЦБ привел к избытку ликвидности в банковском секторе, поскольку сейчас самый низкий спрос на деньги за последние 20 лет. Компании вынуждены отказываться от кредитов, с одной стороны кредиты дорогие (17 – 23%), а с другой стороны, падает спрос населения, для кого производить продукцию, если нет потребителя. Доля кредита в общем объеме инвестиций в основной капитал по итогам 2015 г. снизилась до 5,9%, «откатившись» до уровня 2002 г.

Что такое у банков избыток ликвидности? Это значит, что у банков есть невостребованные деньги, которые лежат мертвым грузом. А у банков нет своих денег – эти деньги они взяли под проценты, поэтому они должны работать, чтобы заработать доходы банку, и банк имел возможность вернуть взятые деньги и начисленные проценты. Если дальше будет продолжаться такая политика ЦБ, то это может привести к кризису и банковской системы. Несмотря на избыток ликвидности у коммерческих банков, ЦБ по-прежнему вынуждает банки сохранять высокие процентные ставки по кредитам (17 – 23%). Можно сделать только один вывод, что настало время начать стимулировать потребительский спрос, что изменит инвестиционный климат и позволит расти экономике.

Когда нефть стоила свыше 100\$ за баррель, финансовый блок правительства во главе с Кудриным рассказывали, что эти деньги нельзя направлять в экономику, приведут к росту инфляции, и создавали всевозможные резервные фонды, приобретая государственные ценные бумаги США, финансируя таким образом экономику США. И второе условие объясняли, что если упадут цены на нефть, то у России будет финансовая подушка, которая позволит безбедно пережить

это падение. А оказалось, все наоборот. Когда деньги были, их не давали в экономику, а когда начался кризис, то оказалось, в России реального сектора экономики нет, и денежная подушка ничего не решает. А ведь любому экономисту понятно, что если деньги направляются на инвестиции, то они не являются фактором инфляции. Почему неолибералы из правительства и с ними А. Кудрин продолжают обманывать и страну, и президента?

Вот что сказал об экономической политике, проводимой в России последние 25 лет, декан факультета мировой политики и экономики НИИ ВШЭ С. Караганов, отвечая на вопросы в передаче на телевидении «Право знать»: «Я не понимаю, зачем наше политическое руководство позволяет проводить такую экономическую политику в стране и с такими людьми в правительстве. Кризис, который переживает Россия сегодня, создан правительством. И он (кризис) был заложен значительно раньше, чем были введены санкции против России и падения цен на нефть».

Сегодня надо понять и признать, что экономический кризис в России внутрirosсийский, а никакой не мировой, как его пытаются представить экономический и финансовый блоки правительства.

Я считаю, что экономический блок правительства обманывает президента В. В. Путина да и все российское общество, говоря о мировом кризисе. Греческий кризис никто же не называет мировым.

Россия движется по сценарию греческого кризиса. В Греции тоже первая программа вывода из кризиса экономики была принята на год, где предусматривалось сокращение зарплат, пенсий, пособий, инвестиций, повышение пенсионного возраста. Потом был принят план выхода из кризиса на 2 года и опять сокращение расходов, и так продолжается уже 7 лет и «света в конце тоннеля выхода из кризиса» не предвидится, за это время зарплаты сократились на 33%, пенсии – на 40, пособия – в 2 раза, долг государства перед кредиторами вырос до 200 млрд. евро или 2,2 раза ВВП.

Действия неолибералов правительства ведут к длительному кризису, в целевом сценарии МЭР стагнация экономики в 2016 – 2018 гг. объявлена де-факто неизбежной. А по прошествии четырех лет можно сказать, что предложенный план не сработал, списать все на санкции, падение цен на нефть и предложить следующий утопический план. Скажите, чем не Греческий сценарий.

Да и мировой ВВП в 2015 г. вырос на 3,5%. С экономическим кризисом в России надо бороться, а не сидеть и пережидать, внутрirosсийский кризис не удастся пересидеть. Об этом очень хорошо сказал на заседании президиума экономического совета президент России В. В. Путин: «Сам по себе экономический рост не возобновится. Если

мы не найдем новых источников роста, то динамика ВВП будет находиться где-то около нулевой отметки».

Я бы сказал, что сегодня солирует в экономической политике министерство финансов, и все сегодня подчинено в удержание заданной планки в 3% дефицита бюджета. Но давно настало время определить приоритетные направления развития экономики и бюджетную политику пора заставить служить этим приоритетам. И такие люди сегодня в стране есть. Суть альтернативной политики я бы изложил так. Все подчинить работе, обеспечивающей рост реальных располагаемых доходов населения, снижению неравенства и улучшению стандартов жизни населения. Дать деньги в экономику, что обеспечит рост экономики в ближайшем будущем. Снизить ставки по кредиту до 8% годовых, а ключевую ставку установить не выше 3%. И отпадет необходимость субсидировать ставки по кредиту из бюджета государства, а банки смогут заработать на кредитовании реального сектора экономики, деньги из бюджета можно будет направить на прямое финансирование отдельных проектов.

Альтернативщики, как и автор этой статьи, считают, что высокие ставки по кредитам не сдерживают инфляцию, а наоборот, стимулируют, я это не раз доказывал в своих расчетах и оценках, чем не утруждают себя неолибералы. Сегодня нет необходимости печатать деньги и увеличивать дефицит бюджета. По итогам I квартала 2016 г. было отмечено, что банковская система Российской Федерации вошла в период системного профицита ликвидности.

Под этим надо понимать, что приток средств в коммерческие банки опережает динамику их активных операций, в первую очередь – кредитование. Первое – смягчение финансовой политики, как я предлагаю, позволит банкам прокредитовать реальный сектор экономики на два и более триллиона рублей. И второе – установить жесткий финансовый контроль со стороны государства, что позволит ограничить финансовый спекуляции, так делали все развитые страны мира. Европа, после Второй мировой войны, только благодаря жесткой борьбе с финансовыми спекуляциями смогла победить экономический кризис и вырваться вперед. Страны, которые не смогли ограничить финансовые спекуляции, экономически развитыми не стали.

Предлагается воспользоваться опытом Федеральной резервной системы (ФРС) США, Европейского центрального банка (ЕЦБ), Китайского народного банка, которые с помощью программ смягчения стимулируют экономический рост. И США, и Европа не раз переживали экономический кризис и всегда довольно успешно преодолевали его, почему не воспользоваться этим опытом. Благодаря всем предло-

женным мерам, экономика России уже в этом году может вырасти на 3–4% и не ждать до 2019 г.

Список используемых источников

1. Булдаков, А. В. Проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию / А. В. Булдаков // Экономика и менеджмент инновационных технологий [Электронный ресурс]. – 2014. – № 1. – URL : <http://economy.snauka.ru/2014/013652> (дата обращения: 10.10.2014)
2. Захаров, В. К. Архетип государственного объединения: Россия между Европой и Китаем / В. К. Захаров // Государственная служба. – 2010. – № 2. – С. 82 – 88.
3. Захаров, В. К. Деньги как средство управления / В. К. Захаров, Е. И. Голикова // Финансы и кредит. – 2009. – № 21. – С. 8 – 16.
4. Лиетар, Б. Л. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру / Б. Л. Лиетар. – М. : КРПА «Олимп», АСТ, Астрель, 2007. – С. 26.
5. Соколова, М. А. Влияние процессов финансовой глобализации на национальную экономику / М. А. Соколова, В. Н. Тишина // Молодой ученый. – 2015. – № 6-5. – С. 465 – 469.
6. Дембилов, О. Э. Роль денежно-кредитной политики Банка России в экономическом развитии государства / О. Э. Дембилов // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. № 20. – С. 3387 – 3398.
7. Трунин, П. В. О чем говорит мировой опыт инфляционного таргетирования / П. В. Трунин, А. В. Божечкова, А. М. Киюцевская // Деньги и кредит. – 2005. – № 4. – С. 61 – 67.
8. Урнов, М. Ю. Экономический кризис в России: причины, механизмы развертывания и возможные последствия / М. Ю. Урнов // Журнал новой экономической ассоциации. – 2015. – № 2. – С. 186 – 190.
9. Борщ, Л. М. Концепция институционального развития денежно-кредитной гегемонии сквозь призму времени / Л. М. Борщ // Научно-практический журнал. – 2015. – С. 29.
10. Куликов, Н. И. Экономика России: что есть, что будет? / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 33(267).
11. Куликов, Н. И. Россия сегодня: экономика, финансы, общество / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 7.
12. Маркелова, Е.В антикризисном плане правительство заложило рост безработицы на 68% / Е. Маркелова, А. Пагосян // Известия.
13. Куликов, Н. И. Экономический и финансовый кризис в России: только ли в санкциях дело / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Гуманитарные социально-экономические и общественные науки. – 2016. – № 3. – С. 138.
14. Куликов, Н. И. Обзор способов налоговой оптимизации / Н. И. Куликов // Актуальные проблемы развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе : сб. статей. Вып. 2. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – С. 107 – 122.

**Куликов А. Н. – генеральный директор ЗАО агрофирма
«Свобода», Тамбовская область,
старший преподаватель кафедры «Экономика»**

НОВАЯ «БОЛЬШАЯ» ПРИВАТИЗАЦИЯ ГОСКОМПАНИЙ: КТО ЛУЧШЕ ЧАСТНИК ИЛИ ГОСУДАРСТВО?

2016 год в России был объявлен годом «большой приватизации». Несмотря на кризис и нестабильность в экономике, правительство приняло решение продать акции пяти крупнейших компаний (табл. 1). Эксперты, экономисты, политики, чиновники спорят надо ли продавать госкомпании – это движение к эффективной экономике или возврат в далекие 1990-е гг.?

Кому нужна приватизация и надо ли именно сейчас проводить приватизацию? Большинство экспертов сходятся во мнении, что сейчас не лучшее время для приватизации госкомпаний, когда российская экономика находится в такой рыночной ситуации, что практически все показатели устремлены вниз. Проводить приватизацию в этой ситуации можно только в случае крайней необходимости, а вот такой нужды у российского правительства нет. Ради чего проводить приватизацию. Ради того, чтобы показать, что правительство вроде работает, ищет деньги для пополнения бюджета. Смеем предположить, что здесь есть определенная заинтересованность в передаче собственности. Путем приватизации совершается попытка в очередной раз совершить передачу собственности.

Кто заинтересован? Возможна заинтересованность крупнейших мировых игроков, возможна со стороны «Лукойла» внутрироссийского конкурента, возможно, господин Герман Греф «масло в огонь подливает», надеясь выдать кредит под приватизацию, хотя президент В. Путин сказал, что за счет кредитов госбанков приватизировать нельзя. И «Газпром», и «Роснефть» – серьезные, с высокой капитализацией компании, а стоят они сегодня копейки, потому что цена нефти за последние полтора года упала в 2,5 раза. Но век нефти не только не закончился, но и не видно его конца. Сегодня, воспользовавшись приватизацией, приобрести долю в этих компаниях по символической цене, а потом наварить на этом очень хорошие деньги.

И такая продажа в декабре 2016 г. совершилась, были проданы 19,5% компании «Роснефть» за \$10 млрд., что составляет чуть более 600 млрд. р. в рублевом исчислении. Много было лестных отзывов и со стороны правительственных чиновников и особенно западных экспертов, политиков и международных финансовых структур (МВФ, ФРС США, Европейский банк реконструкции и развития) о проведенной сделке.

1. Что хотели передать в частные руки в 2016 г.

Компания	Размер госпакета, %	Предполагаемая стоимость, млрд. р.
«Роснефть»	19,5	700
«Башнефть»	50,08	306
«Алроса»	10,9	52,5
«Совкомфлот»	25% минус 1 акция	24

Давайте попробуем оценить результаты приватизации «Роснефти» по прошествии некоторого времени и ответим на вопрос насколько выгодно для страны был продан данный пакет акций. Эксперты сходятся во мнении, что «публичная» биржевая продажа большого пакета акций (19,5%) является крайне неэффективной и, как правило, приводит к потерям. Эксперты, да и сам господин И. Сечин оценивают фундаментальную (номинальную) стоимость компании в \$130 млрд. Исходя из фундаментальной стоимости проданный пакет акций (19,5%) как минимум должен стоять \$25 млрд., а был продан всего за \$10 млрд., государство потеряло на такой приватизации \$15 млрд. А иностранные выгодоприобретатели, купив пятую часть компании «Роснефть» за символическую цену, а потом в течение года или двух наварят на этом хорошие деньги – 20 – 30 млрд. долл.

Кто принимает решение о приватизации госкомпаний должны помнить, что эти компании, например «Газпром» или «Роснефть» одновременно являются крупнейшими налогоплательщиками государства. Так, в 2015 г. «Газпром» заплатил в бюджет от налогов и таможенных сборов 2,6 трлн. р., а «Роснефть», соответственно, – 2,4 трлн. р.

Если продать в частные руки эти компании, да еще иностранному капиталу, это может привести к тому, что бюджет может потерять уже завтра от 30 до 70% налоговых поступлений от этих компаний. Новому хозяину не составит проблемы «повесить на воротах своих приватизированных компаний» «замок» и объявить реконструкцию, модернизацию, плавно затягивающуюся на годы.

На практике получится, что от приватизации «Газпрома» и «Роснефти» государство получит от 350 до 500 млрд. р., сущие копейки для бюджета страны, а потерять можем в 3–4 раза больше (до 3 трлн. р.)

из-за сократившихся налоговых поступлений от этих компаний. Возникает сомнение, что эти компании после приватизации и потерей государством контрольного пакета акций в этих компаниях, сохранятся в том виде, в каком они сейчас есть. После приватизации у компаний появится 3–4, а то и 5 собственников, между собственниками могут возникнуть трения, кого-то уговорят, на кого-то надавят выйти из компании со своей долей и компания может разделиться на 3 – 4 более мелкие компании, у которых собственниками окажутся иностранцы. И таким образом, уберут российских конкурентов с мирового рынка энергоносителей. Забудем года через 3–4, что были такие компании с государственным участием, как «Газпром» и «Роснефть».

Есть ли необходимость приватизировать госкомпании не в период кризиса, а когда экономика растет? Если форма собственности государственной компании – акционерное общество с контрольным пакетом акций у государства, то я не вижу особого смысла в приватизации госкомпаний. Приватизация даже может привести к отрицательным последствиям. Объясню, почему и приведу несколько примеров из мировой практики. В России еще в 1990-е гг. сложилось расхожее мнение, что государство неэффективный собственник, и надо передать все в частные руки. Такие выводы ничем не подтверждаются, их опровергает и мировой опыт, в том числе и российский.

В 2011 году «Российская газета» написала, проведенный анализ показал, что среди крупнейших отраслевых компаний нельзя сделать однозначный вывод о преимуществах государственных или частных компаний.

Сравнительная динамика роста ключевых отраслей и отдельных секторов экономики за 2008 – 2010 гг., которую можно рассматривать как индикатор устойчивости к кризисным явлениям, выявила следующие тенденции:

1) коэффициент корреляции между темпами роста и уровнем участия государства в отрасли, секторах экономики практически равен нулю;

2) среднегодовые темпы роста четырех видов экономической деятельности с наивысшим участием государства (добыча газа, электроэнергетика, транспорт, производство судов, летательных и космических аппаратов) составили 1,8%, в то же время в полностью частных отраслях (пищевая, легкая, угледобывающая, добыча металлов) рост составил 1,2%. По уровню рентабельности активов и норм чистой прибыли могут лидировать как частные предприятия, так и акционерные компании, контролируемые государством. Например, в нефтегазо-

вом секторе «Газпром» имеет практически такую же рентабельность, что и «Новатэк», тогда как у «Роснефти» данный показатель значительно выше, чем у «Лукойла».

Можно сделать вывод, что государственное участие в компаниях как акционера не делает их менее эффективными.

Эффективность компании совершенно не зависит от формы собственности, а зависит от эффективности топ-менеджмента и внешних факторов. Нигде в мире, за исключением России, сами собственники не управляют своими компаниями, а нанимают топ-менеджеров, так и государство имеет все возможности нанять эффективного менеджера. Учитывая, что в российских госкомпаниях топ-менеджеры получают зарплату значительно выше, чем в аналогичных зарубежных компаниях. Надо признать, что у государства значительно больше возможности контролировать госкомпанию, чем частнику свою компанию. Государство имеет такие контрольные органы, как Счетная палата, контрольное управление администрации президента, надзорные функции прокуратуры, можно пригласить любую аудиторскую фирму. У частного владельца таких контрольных органов нет, и во всем мире у частных владельцев «головная боль», как осуществлять контроль за топ-менеджментом. А если госкомпания – акционерное общество, то в этом случае государство выступает в качестве миноритарного владельца компании как один из акционеров, что ограничивает возможности государства использовать компании в качестве инструмента социальной политики, так как частные акционеры могут заблокировать такие решения. В то же время государство имеет возможность оказывать влияние и политическую поддержку компании завоевывать международный рынок.

Давайте обратимся к мировой практике и посмотрим, есть ли государственные компании в странах с рыночной экономикой и спешат ли правительства приватизировать госкомпании. В качестве характерного примера я бы предложил французскую, крупнейшую в мире по рыночной капитализации коммунально-энергетическую компанию Electricitede France (EDF), где 85% акций принадлежит государству. EDF управляет генерирующими активами в Европе и Северной Америке, в том числе 60 ядерными реакторами в самой Франции. EDF также управляет газораспределительными и электросетевыми активами в Европе. Благодаря политической поддержке и протекции правительства Франции EDF в 2014 г. пришла на Китайский рынок, с 2015 г. стала работать в Великобритании, в крупнейшей итальянской компании Edison, ей принадлежит более 80% акций. И правительство Франции не собирается приватизировать EDF и передавать в частные руки.

Бразилия, где я бы сказал, за последние 15 лет построен государственный капитализм. В 1990-е годы в Бразилии была реализована приватизация, однако в начале 2000 г. начался обратный процесс, государство стало направлять государственные средства в компании, становясь акционером этих компаний. В Бразилии сегодня сложилась новая модель экономической политики, по сути, произошла замена прямого управления и мажоритарного владения собственностью на миноритарное владение как одного из акционеров компании и контроль с помощью бразильского Банка Национального развития и его филиал BNDESPAR.

Выстроенная модель позволяет правительству оказывать влияние на большее число компаний. Таким образом, государство имеет возможность влиять на компании, чтобы они приобретали продукцию местных производителей. Государство также стимулирует процесс создания крупных компаний «Национальных чемпионов» путем слияний и поглощений компаний. Так были образованы компания BRF в пищевой промышленности (путем слияния Sadia и Perdigao), OI в телекоммуникациях, Fibria в целлюлозно-бумажной промышленности (слиянием VCP и Aracruz).

Южная Африка является давно страной государственно-частного капитализма. Ключевые отрасли, представляющие инфраструктуру Южной Африки (железные дороги, аэропорты, морские порты, производство и передача электроэнергии, ЖКХ, радио), принадлежат государству или государственным акционерным компаниям. Правительство Южной Африки является крупнейшим акционером национального телекоммуникационного канала Telecom.

В 2002 году в Южной Африке была создана государственная нефтяная компания Petroleum, Oiland Corporation of South Africa (PetroSA), которая добывает углеводороды в стране и за рубежом, а также владеет и управляет крупнейшим в мире заводом по сжижению газа в Mossel Bay.

В 2007 году правительство Южной Африки выступило учредителем African Exploration, Mining & Finance Corporation (AEMFC) в качестве первого шага по созданию национальной горнодобывающей компании, в настоящее время компания стала ведущим производителем угля, хрома, алмазов, золота, железной руды, марганца, никеля, платины, титана и урана.

За последние 20 лет Сингапур приобрел статус высокоразвитой страны государственного капитализма со смешанной экономикой. Государству принадлежит совокупный пакет акций компаний, объем

производства, которых составляет 60% валового национального продукта. Темпы роста экономики за последние 20 лет составили более 10%. Сингапур занимает второе место в мире, после США, по уровню глобальной конкуренции. Сингапур имеет один из самых высоких показателей ВВП на душу населения (2015 г. – 53,2 тыс. долл.) и уровня жизни, уровень безработных около 3%. Модель экономики Сингапура, сочетающая экономическое планирование со свободным рынком, получила название в мире «Сингапурской модели». Даже в такой, на первый взгляд, чисто рыночной стране, как Чили, основной производитель меди – компания Codel, соакционером является государство.

В США есть государственные компании – производители электроэнергии, наиболее известная – Tennessee Valley Authority, Amtrak – национальный железнодорожный перевозчик является государственной компанией и различные местные и пригородные сообщения тоже принадлежат государству. Шесть государственных компаний – три китайские, одна Японская и две Европейские входят в десятку крупнейших компаний мира, о чем свидетельствует табл. 2.

2. Крупнейшие компании мира в 2014 г. по объемам оборота, млрд. долл.

Компания	Объем оборота
Wal-Mart (США)	422
Royal Dutch Shell (Голландия)	378
Экхон Mobil (США)	355
EDF (Франция)	309
Sinopec Group (Китай)	273
China National Petroleum Corporation (Китай)	240
State Grid (Китай)	226
Toyota (Япония)	222
Japan Post Holdings (Япония)	204
Chevron (США)	196

В странах ОЭСР стоимость государственных компаний составляет в настоящее время более 2,5 трлн. долл., где занято около 6 млн. человек, и все эти компании уже много лет работают эффективно. Проведенный сравнительный анализ по заказу агентства Bloomberg эффективности государственных и частных компаний не выявило преимуществ частных компаний. Эффективность компаний не зависит от формы собственности, а зависит только от эффективности топ-менеджмента. Читатель должен понять, я не ратую за государственную собственность повсеместно, но объекты инфраструктуры, сфера природных ресурсов, компании, производящие общественно значимые товары и услуги, для защиты уязвимых отраслей, придать толчок развитию общественно-значимым отраслям, могут быть государственными.

Еще один очень актуальный на сегодня пример: в период кризиса 2008–2009 гг. практически все страны, вливая государственные средства в частные компании, становились миноритарными владельцами этих компаний, что позволяло им осуществлять контроль за экономической политикой владельцев компаний и топ-менеджмента. Закончился кризис, государства продали акции этих компаний, причем по более высокой цене, так как начался рост экономики и выросла капитализация компаний, т.е. государства, таким образом, смогли заработать. А правительства таких государств, как Германия, Бразилия остались в большинстве компаний и сегодня миноритарными владельцами и не стали продавать акции, приобретенные в период кризиса 2008–2009 гг. И только правительство Российской Федерации в период кризиса 2008–2009 гг. направило на поддержку частных компаний 1 трлн. 700 млрд. р. и ничего не получило взамен и сегодня никто не знает, на какие цели направили частные компании эти деньги, так как механизм контроля отсутствовал. Приведу пример, к чему приводит приватизация, когда акционерами становятся иностранцы. Как известно, за последние 25 лет крупнейший российский автопроизводитель ОАО «АвтоВАЗ» не менее пяти раз продавался, перепродавался, менялись собственники и вот, наконец, в начале 2013 г. франко-японский автомобилестроительный альянс Renault–Nissan, приобрел контрольный пакет акций ОАО «АвтоВАЗ» в размере 67%. Пришел возглавлять «АвтоВАЗ» иностранец швед – Бу Андерссон. В то время много писалось и говорилось, что новые собственники собираются вложить в «АвтоВАЗ» более \$750 млн., будут запущены новые модели X-Ray и Vesta в серию, предприятие станет стабильно рентабельным. А что на самом деле получилось? Три года правления Бу Андерссона обернулись огромными убытками для «АвтоВАЗА», а в 2015 г. был получен рекордный убыток за все время существования «АвтоВАЗА» – 74 млрд. р. Чистый убыток «АвтоВАЗа» в 2015 г. вырос в 2,9 раза по сравнению с 2014 г. Можно было бы признать, что основная причина убытка «Ав-

тоВАЗа» – низкие продажи его основной модели Lada. В 2015 году продажи Lada упали на 30,5% по сравнению с 2014 г., до 269 тыс. автомобилей. При этом «АвтоВАЗ» был лидером российского рынка по росту цен на автомобили: по данным PwC, самые популярные модели Lada в 2015 г. подорожали в среднем на 13%. В результате, самая популярная модель завода – Granta – в прошлом году чуть было не уступила лидерство на рынке корейской Hyundai Solaris: за год в России было продано 120 тыс. Granta и 115,9 тыс. Solaris. В этом же году Granta перестала быть самым дешевым автомобилем на российском рынке. При цене от 348 тыс. р. по этому показателю вазовская машина проигрывает Lifan Smily (319 тыс. р.) и Daewoo Matiz (314 тыс. р.).

Денежная выручка «АвтоВАЗа» от реализации в 2015 г. сократилась всего на 8%, а убыток вырос в 3 раза, возникает вопрос: «Почему так дорожали материалы и комплектующие?». Глава ГК «Ростех» Сергей Чemezov заявил, что: «У нас и у меня, в частности, много претензий к Бу Андерссону. Он сделал достаточно много для того, чтобы предприятие пришло к той плачевной ситуации, в которой оно находится сегодня. Серьезная доля этого убытка вызвана закупками комплектующих» (интервью ТАСС). Бу Андерссон заключил договоры на поставку комплектующих Renault и Nissan в разы дороже, чем они стоят у российских производителей. Эти компании стали закупать комплектующие для «АвтоВАЗа» сами у себя втридорога. В результате убытки остались на «АвтоВАЗе», а на территориях Франции, Японии, где располагались основные производственные мощности, эти компании получили чистой прибыли более 6 млрд. евро и она (прибыль) выросла на 48% по сравнению с 2014 г.

По данным отчета ОАО «АвтоВАЗа», каждый 1% роста стоимости комплектующих давал 1,6 млрд. р. дополнительных расходов, а на материалы и комплектующие в себестоимости готовой продукции приходится около 74%.

Эксперты утверждают, что из 2 тыс. комплектующих, которые закупались у иностранных компаний, 1,5 тыс. можно было заместить изготовленными на российских предприятиях, и они раньше и закупались в Российской Федерации. В результате таких действий вынуждены были закрыться предприятия, работающие с АвтоВАЗом в Самарской и Оренбургской областях, Удмуртской республике, более 5 тыс. человек потеряли работу. А государство продолжало в 2015 г. оказывать значительную помощь «АвтоВАЗу», было выделено 45 млрд. р. на субсидирование процентных ставок и утилизацию, на 2016 г. на эти цели запланировано уже 60 млрд. р. Но оказалось, что выделенные средства не пошли на поддержку российского автопрома, а спокойно были перекачены за границу. И в 2016 году, я уверен, что выделенные

60 млрд. р. успешно перекочают за границу. Если государство выделяет такие огромные деньги, то надо и осуществлять контроль со стороны государства. Необходимо создать экспертный совет, который мог бы оперативно мониторить торги и тендеры «АвтоВАЗа», отслеживать, по какой цене покупаются комплектующие у иностранных поставщиков и рассматривать возможность замещать эти позиции комплектующими российских производителей.

По итогам I квартала 2016 г. «АвтоВАЗ» получил чистый убыток в сумме 8,6 млрд. р., который вырос в 48 раз по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. – тогда этот показатель равнялся 178 млн. р. В марте 2016 г. пришел новый иностранец возглавлять «АвтоВАЗ». Румын – Николая Мору, но уже сегодня можно сказать, что экономическая политика на «АвтоВАЗе», скорее всего, не поменяется. Владельцы «АвтоВАЗа» не собираются выходить с продукцией автопрома на иностранный рынок, т.е. заняться экспортом российских автомобилей. Российские автомобили могли бы пользоваться спросом на Ближнем востоке, в Африке, Южной Америке, Средней Азии. Зачем им поставлять на экспорт российские автомобили, там они завоюют рынок автомобилей, произведенных в Японии, Франции. А на «АвтоВАЗе» будет сокращаться производство автомобилей и расти огромные долги из-за проводимой экономической политики на «АвтоВАЗе».

Эксперты сходятся во мнении, что без срочной поддержки акционеров завод может оказаться не в состоянии обслуживать долг и продолжать операционную деятельность, и сложившаяся ситуация осложняется еще и тем, что существует отрицательный денежный поток. Если государство не вмешается, то завод приближается семимильными шагами к банкротству. Не будет в России автопрома, этот же автомобилестроительный альянс Renault–Nissan привезет на российский рынок свои автомобили, произведенные в Японии, Франции и других странах мира, зачем им нужен российский конкурент.

Вот то же самое может быть с российскими госкомпаниями после приватизации.

Эксперты полагают, что в России в течение 2016 г. могут закрыться от 3 до 6 автозаводов, и это все заводы, принадлежащие иностранным компаниям, у которых нет, как правило, стратегических интересов в России, чтобы эти заводы перепрофилировать или принять меры, чтобы их загрузить и наладить экспорт российских автомобилей. Сократился российский автомобильный рынок в 2015 г. на 35%, иностранные компании закрыли свои автозаводы, выбросили людей на улицу и ушли из России. Напомню читателю, что в 2015 г. из России ушли несколько марок автомобилей: японская Acura, тогда же на Дальнем Востоке была приостановлена сборка Ssang Yong и выпуск

Toyota Land Cruiser Prado, также ряд брендов американской GM: компания закрыла завод по сборке Opel и бюджетные модели Chevrolet. Всем давно надо понять, что такое иностранный капитал, иностранные инвестиции. Изменилась политическая, экономическая ситуация в стране, упал спрос на их продукцию, производство оказалось недостаточно эффективным, иностранная компания остановила свои производственные мощности, выбросила рабочих на улицу и ушла с российского рынка развивать бизнес в других странах.

Список используемых источников

1. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993 – 2003 годы. – М., 2004. – С. 161.
2. Сорокин, Д. Е. О стратегии развития России / Д. Е. Сорокин // Вопросы экономики. – 2010. – № 8. – С. 35–36.
3. Экономика и управление собственностью. – 2008. – № 2. – С. 63.
4. Куликов, С. Реформа по Чубайсу: рост тарифов и снижение надежности / С. Куликов // Независимая газета. – 2010. 8 сент.
5. Шпренгер, К. Ж. Государственная собственность в российской экономике (часть 2): Масштаб и распределение по секторам / К. Ж. Шпренгер // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2010. – № 7. – С. 104 – 107.
6. Достаточно вспомнить массовую ваучерную приватизацию, разрушившую российскую промышленность, а также совсем недавний опыт приватизации энергетических генерирующих и сбытовых компаний РАО «ЕЭС» // Теоретическая экономика. – 2007. – № 1. – С. 54.
7. Куликов, Н. И. Экономика России: что есть, что будет? / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 33(267).
8. Куликов, Н. И. Россия сегодня: экономика, финансы, общество / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 7.
9. Куликов, Н. И. Экономический и финансовый кризис в России: только ли в санкциях дело / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Гуманитарные социально-экономические и общественные науки. – 2016. – № 3. – С. 138.

**Куликов А. Н. – генеральный директор ЗАО агрофирма
«Свобода», Тамбовская область,
старший преподаватель кафедры «Экономика»**

ХЕДЖИРОВАНИЕ, КАК ФОРМА ЗАЩИТЫ ОТ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

Слово хеджирование пришло в экономику из Великобритании и в переводе с английского означает забор, ограждение, а как глагол слово хеджирование применяется в значении «защищаться», т.е. попробовать избежать потерь или хотя бы снизить вероятность их наступления.

А что такое хеджирование в современном понимании? Можно определить так, что это условия договоренности покупателя с продавцом о том, что в будущем условия договора между сторонами не изменятся и товар будет куплен по фиксированной цене. Заранее зная точную цену товара, участники торговой сделки страхуют свои потери от возможного колебания курсов валют и таким образом страхуют свои риски от изменения рыночной стоимости товара. Участники торговых отношений, страхующие свои риски путем хеджирования, называются хеджерами. Современной российской экономике присуще значительное колебание цен на многие товары. И производители, и покупатели стремятся создать эффективные механизмы, которые позволили бы им защититься от резкого изменения цен на товары и уменьшить вероятность потерь, либо избежать их совсем.

В деятельности компании всегда присутствует финансовый риск, будь это промышленное или сельскохозяйственное предприятие, коммерческий банк или инвестиционный фонд. И эти финансовые риски могут появиться в любое время в результате торговых отношений: покупка активов, реализация производственной продукции, риск обесценивания инвестиций, вложенных в какие-либо активы капитала. Юридические и физические лица в результате своей деятельности сталкиваются с вероятностью получить убыток, либо прибыль, на которую они рассчитывали, окажется значительно ниже из-за значительного изменения цены на товар или актив, с которым совершалась операция. Но надо понимать, что риск на рынке, может привести как к огромным потерям и убыткам, грозящим разорением компании, так и возможность получить значительный рост прибыли, но большинство участников рынка не хотят рисковать, и поэтому они ради уменьшения риска потерь готовы отказаться от большей прибыли. С этой целью на валютном рынке появились производные финансовые инструменты (деривативы, форварды, фьючерсы, опционы). А операции по снижению рыночных рисков с помощью деривативов стали называться хеджированием.

Рассмотрим операции на валютном рынке с использованием производных финансовых инструментов (деривативов).

Непредсказуемое изменение курсов валют грозит серьезными потерями для компаний, чьи доходы или расходы номинированы в иностранной валюте. Защитить компанию от серьезных потерь можно, если заранее провести оценку существующих рисков и составить программу хеджирования для наиболее существенных из них.

С началом кризиса началась девальвация рубля по отношению к бивалютной корзине. Для многих российских компаний, чьи расходы номинированы в иностранной валюте (закупка импортных товаров,

сырья и материалов, договоры аренды привязанные к долларам, валютные кредиты и т.д.), это обернулось серьезным увеличением расходов на фоне сокращающейся выручки.

Существуют различные способы защиты финансовых результатов предприятий от негативной динамики валютных курсов. На мой взгляд, самое простое решение – это натуральное хеджирование (привести доходы и расходы компании к одному знаменателю). Но подобный подход недоступен тем, кто работает на рынках товаров народного потребления. Не сработает натуральное хеджирование и в случае, если валютные расходы существенны, но их удельный вес в общей сумме затрат относительно невелик.

Механизм хеджирования заключается в балансировании обязательств на наличном рынке (товаров, ценных бумаг, валюты) и противоположных по направлению на фьючерсном рынке. Результатом хеджирования является не только снижение рисков, но и снижение возможных убытков.

Хеджер – это юридическое или физическое лицо, которое совершает операцию по переносу риска и несет актив, находящийся в основе сделки, так называемый базисный актив. Важно также отметить, что хедж – это защита, а не страхование. Страхование подразумевает распределение потерь, чего нет в хедже.

За снижение риска, как известно, практически всегда приходится платить. При использовании хеджирования возникает несколько статей расходов:

1) любая заключаемая на валютном рынке сделка связана с расходами в виде разницы цены покупки и продажи валюты (спред). Однако при сложившейся рыночной практике эта разница обычно составляет 0,05...0,1% от суммы сделки, что несущественно;

2) позицию приходится держать открытой в течение продолжительного времени, и каждый день выполняется перенос позиции на следующую дату (ролlover) с учетом разницы процентных ставок по валютам, участвующим в сделке. При сложившейся рыночной практике это составляет примерно 0,01% в сутки, за месяц – 0,3% от суммы сделки. Однако в зависимости от направления сделки (покупка или продажа) клиент будет либо платить эту сумму за перенос позиции, либо получать ее;

3) для открытия позиции требуется внести гарантийный депозит. Величина этого депозита обычно составляет от 1 до 5% суммы заключаемой сделки. После закрытия позиции депозит можно снять с торгового счета (с учетом прибыли и убытка).

Таким образом, можно сделать вывод, что расходы на хеджирование весьма незначительны по сравнению с суммой хеджируемых

контрактов. Целью хеджирования является не извлечение дополнительной прибыли, а снижение риска потенциальных потерь. Поэтому эффективность хеджирования можно оценивать только с учетом основной деятельности компании. Хорошо построенная программа хеджирования уменьшает не только риск, но и затраты за счет высвобождения ресурсов компании, помогает менеджеру сосредоточиться на главных аспектах бизнеса.

Цель хеджера – заключение сделки с целью снижения риска, связанного с возможным движением цены. В зависимости от формы организации торговли все инструменты хеджирования можно разделить на биржевые и внебиржевые.

Внебиржевые инструменты хеджирования – это форвардные контракты и товарные снопы. Сделки этих типов заключаются напрямую между контрагентами или при посредничестве дилера (например, дилера по свопам).

Биржевые инструменты хеджирования – это товарные фьючерсы и опционы на них. Торговля этими инструментами производится на специализированных торговых площадках (биржах). Существенным моментом при этом является то, что одной из сторон в каждой сделке купли-продажи является расчетная палата биржи, гарантирующая выполнение как продавцом, так и покупателем своих обязательств. Основное требование к биржевым товарам – возможность их стандартизации. К стандартизируемым товарам относятся в первую очередь нефть и нефтепродукты, газ, цветные и драгоценные металлы, а также продовольственные товары (зерновые, мясо, сахар, какао и т.д.).

Стратегия хеджирования – это совокупность конкретных инструментов хеджирования и способов их применения для уменьшения ценовых рисков.

Все стратегии хеджирования основаны на параллельном движении цены «спот» и фьючерсной цены, результатом которого является возможность возместить на срочном рынке убытки, понесенные на рынке реального товара. Однако, как уже отмечалось, это сходство не является совершенным. Изменчивость базиса несет за собой остаточный риск, не устраняемый с помощью хеджирования.

Существуют два основных типа хеджирования – хедж покупателя и хедж продавца. Хедж покупателя используется в случаях, когда предприниматель планирует купить в будущем партию товара и стремится уменьшить риск, связанный с возможным ростом цены товара. Базовыми способами хеджирования будущей цены приобретения товара являются:

- покупка на срочном рынке фьючерсного контракта;
- покупка колл-опциона;

– продажа пут-опциона.

Хедж продавца применяется в противоположной ситуации, т.е. при необходимости ограничить риски, связанные с возможным снижением цены товара. Способы такого хеджирования: продажа фьючерсного контракта, покупка пут-опциона и продажа колл-опциона.

Рассмотрим подробнее хеджирование продаж фьючерсных контрактов. Эта стратегия заключается в продаже на срочном рынке фьючерсных контрактов в количестве, соответствующем объему хеджируемой партии реального товара (полный хедж) или в меньшем объеме (частичный хедж). Сделка на срочном рынке обычно заключается в момент времени, когда:

– продавец может с большой долей уверенности прогнозировать себестоимость реализуемой партии товара;

– на срочном рынке сложился уровень цен, обеспечивающий приемлемую прибыль.

Хеджирование с помощью фьючерсных контрактов фиксирует цену будущей поставки товара. При этом в случае снижения на рынке цены «спот» недополученная прибыль будет компенсирована доходом по проданным срочным контрактам (при снижении фьючерсной цены проданный фьючерс приносит прибыль). Однако недостатком этого способа хеджирования является невозможность воспользоваться ростом цен на реальном рынке – дополнительная прибыль будет поглощена убытками по проданным фьючерсам.

Целью хеджирования является снижение риска потенциальных потерь, а не извлечение прибыли. В это отличие хеджирования от других видов операций. Хеджирование, как правило, связано с дополнительными издержками в виде прямых затрат и недополучением прибыли. Один из видов таких издержек состоит в том, что заключаемая сделка связана с расходами в форме комиссионных платежей и разницы цен покупки и продажи. Еще один источник расходов на осуществление хеджирования – это вариационная маржа, рассчитываемая ежедневно по фьючерсным или опционным позициям. Вариационная маржа снимается с биржевого счета хеджера, если фьючерсная цена движется против его срочных позиций, и вносится на счет, если фьючерсная цена движется в другую сторону. Таким образом, в виде вариационной маржи хеджер компенсирует свои возможные убытки на рынке реального товара.

Чтобы в текущих условиях свести к минимуму риски возникновения дополнительных расходов, связанных с негативной динамикой курсов валют, предприятию потребуется выстроить комплексную программу защиты. Рассмотрим подробнее последовательность действий, кото-

рые также с успехом могут быть применены при хеджировании рисков плавающих процентных ставок по кредитам, цен на сырье и т.д.

В первую очередь нужно идентифицировать угрозы. Формирование программы хеджирования рисков всегда и в любой компании начинается с их идентификации. Как правило, для того чтобы выявить валютные риски, риск-менеджеру (чаще всего на предприятии его функции берет на себя финансовый директор) достаточно проанализировать, в каких валютах будут идти выплаты и поступления средств и каково их соотношение. Если пропорция не равная, то компания будет нести валютные риски.

Что касается других видов риска, скорее всего, придется прибегнуть к помощи профильных специалистов предприятия и провести среди них анкетирование. Цель анкетирования – выявить существующие риски, с которыми столкнется компания.

Следующим шагом после сбора информации о присущих компании рисках должно стать определение их «владельцев» – сотрудников компании, ответственных за управление и минимизацию риска. Как показывает практика, если риск затрагивает несколько бизнес-процессов, определить его владельца бывает довольно сложно. Например, за формирование кредитного портфеля компании отвечает финансовый директор (в некоторых компаниях – руководитель департамента казначейства). Следовательно, он является «владельцем» процентного риска и обязан им управлять. С определением владельцев валютного риска ситуация несколько сложнее, поскольку причиной его возникновения могут быть сразу несколько подразделений (табл. 1). В этой ситуации валютный риск может быть разделен на несколько составляющих, например, валютный риск, связанный с реализацией товаров, и валютный риск закупок, чтобы у каждой из этих угроз был конкретный «владелец».

В подавляющем большинстве случаев оценка рисков основывается на экспертных суждениях и самых приблизительных расчетах вероятных потерь. Что касается оценки валютных рисков, то здесь может быть применена достаточно прозрачная методология расчета.

Итак, существенность валютного риска для предприятия зависит от величины открытой валютной позиции – разницы между объемами входящих и исходящих платежей в иностранной валюте. В тех случаях, когда объемы доходов и расходов равны, валютная позиция считается закрытой. Если предприятие платит в валюте больше, чем получает, позиция открыта и называется короткой, если наоборот – длинной. Чем меньше сумма открытой валютной позиции, тем меньше возможные потери, вызванные колебанием курсов.

1. Распределение ответственности за риск и работу по его хеджированию

Выполняемые функции	Наименование подразделения (ответственные)
1	2
Разработка методики оценки риска	Подразделение риск-менеджмента
Расчет риска валютного риска	Отдел закупок – в части риска по закупкам, отдел продаж – в части риска по продажам, подразделение риск-менеджмента или финансовый департамент – в части интегрированной оценки риска
Расчет процентного риска	Финансовый департамент (казначейство)
Расчет ценового риска (на товары биржевой группы)	Отдел закупок – в части риска по закупкам, отдел продаж – в части риска по продажам
Определение статей бюджета, параметры которых изменяются под влиянием рисков	Отдел бюджетирования и планирования
Принятие решения об установлении предельно допустимого уровня риска	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор), коллегиальный орган управления предприятием (совет директоров)
Заключение договора с финансовой организацией (генеральное соглашение о срочных сделках)	Финансовый департамент при участии юридического отдела
Разработка стратегии хеджирования и выбор инструментов хеджирования (программа хеджирования)	Финансовый департамент – куратор договора

1	2
Утверждение стратегии и программы хеджирования	Единоличный исполнительный орган, коллегиальный орган управления
Реализация программы хеджирования	Финансовый департамент – куратор договора
Отражение операций хеджирования в отчетности компании	Бухгалтерия
Оценка эффективности программы хеджирования и управления финансовыми рисками	Подразделение риск-менеджмента

Открытая валютная позиция определяется на основании запланированных в бюджете платежей и поступлений в иностранной валюте. Горизонт расчета валютной позиции во многом зависит от того, насколько точно компания может спланировать движение денежных средств. Как правило, речь идет о периоде от 6 до 12 месяцев.

После того как валютная позиция определена, рассчитывается значение максимально возможных потерь, связанных с валютным риском. Как правило, для этого используется показатель Value at Risk (VaR). Показатель VaR дает ответ на вопрос: какой максимальный убыток будет получен с заданной степенью вероятности? Ключевые характеристики, используемые при вычислении этого показателя, – промежуток времени, за который он рассчитывается, и доверительный уровень (вероятность).

Значение VaR может быть рассчитано по следующей формуле:

$$\text{VaR} = -(-Z_{\alpha}\sigma + \mu)\text{ВК},$$

где σ – стандартное отклонение ежедневного изменения курса валюты за период; μ – среднее значение ежедневного изменения курса за период; Z_{α} – коэффициент, который показывает, во сколько раз потери для заданной вероятности больше стандартного отклонения (чаще всего используются два значения коэффициента: 2,33 – для вероятности 99% и 1,65 – для уровня достоверности 95%); В – величина открытой ва-

лютной позиции, доллары (евро, фунты и т.д.); К – курс валюты, установленный ЦБ России на дату расчета риска, рубль за доллар (евро, фунт и т.д.).

После того, как риск оценен, менеджменту предстоит определить максимальный размер возможных потерь, которые выдержит компания без значительного ущерба для основной деятельности (толерантность к риску). Как правило, руководству компании (генеральному директору) проще и понятнее, если толерантность к риску будет определена как процент от выручки или прибыли компании. Например, компания готова рискнуть 1,5% прибыли, которые могут быть потеряны на негативном изменении курса валют. Соответственно, все потери свыше установленного порога толерантности должны хеджироваться или в отношении них принимаются решения, позволяющие снизить риски либо избежать их.

Завершающий этап – формирование программы хеджирования рисков, которая включает перечень конкретных инструментов срочных сделок, объем хеджирования по каждой и даты их заключения и исполнения.

Здесь особое внимание стоит уделить используемым инструментам хеджирования валютных рисков. Как правило, это форвардные контракты на покупку (продажу) валюты или опционы.

Как правило, для хеджирования валютных рисков приобретается не один опцион на покупку (продажу) валюты, а создается опционная корзина. Приобретая у банка сразу опцион на продажу (пут-опцион) и покупку (колл-опцион), предприятие получает право продать банкам фиксированный объем валюты по цене не ниже установленной (как правило, цена продажи на 3...5% меньше текущего курса). Одновременно предприятие продает кредитной организации обязательство по требованию реализовать такой же объем валюты по цене не выше установленной. Отклонение зафиксированных в опционах курсов продажи и покупки валют, а также суммы этих контрактов одинаковы. В итоге получается, что стоимость такой корзины для компании практически равна нулю, так как опционная премия, уплачиваемая банку, равна той сумме средств, которую платит банк за право купить валюту.

Хеджирование позволяет существенно улучшить результаты хозяйственной деятельности предприятия:

- страхуется риск неблагоприятного изменения курса иностранной валюты по отношению к национальной;
- снимается неопределенность в получении будущих доходов, более прозрачными становятся финансовые потоки;
- снижается стоимость привлекаемых кредитных ресурсов;

– высвобождаются средства компании, и повышается управляемость.

Плановая девальвация национальной валюты ЦБ России и плавающий курс рубля, установленный ЦБ РФ, являются одной из главных причин падения рубля. Еще одна важная причина – достаточно низкие цены на нефть и значительный отток долларов из страны.

И хотелось бы развеять мифы о хеджировании для новичков. Да, хеджирование действительно способно помочь снизить риски. Новички, которые только стали участниками рынка и мало знают о хеджировании, должны знать, что использовать информации только можно с проверенных сайтов людей, имеющих хорошую репутацию на финансовом рынке. Не надо новичкам использовать баннеры, которые обещают золотые горы и предлагают играть просто и быстро. Сегодня на многих специальных сайтах новичкам валютного рынка вдалбливается следующее убеждение – рынок Форекс является настоящим казино, и играть на нем даже с риском очень просто. Реальный Форекс является настоящей биржей и представляет собой очень сложную науку о торговле, которой надо серьезно учиться. В противном случае, никакое хеджирование не застрахует и не уберезет от потерь и убытков по всем сделкам.

Список используемых источников

1. Резго, Г. Я. Современные технология биржевого рынка (хеджирование и спекуляции на биржевом рынке) / Г. Я. Резго, Е. Р. Храмцова. – М. : Феникс, 2004. – 187 с.
2. Чернова, Г. В. Управление рисками / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцева. – М. : Проспект, 2005. – 158 с.
3. Королев, И. С. Глобальные дисбалансы: вызовы и возможности для России / И. С. Королев // Международная экономика. – 2013. – № 1. – С. 29 – 31.
4. Хмыз, О. В. Синтетические кредитные деривативы / О. В. Хмыз // Финансы. – 2002. – № 5. – С. 13–14.
5. Шмелев, В. В. Рынок евровалют и его финансовые инструменты / В. В. Шмелев // Деньги и кредит. – 2000. – № 1. – С. 56 – 58.
6. Щеголева, Н. Г. Роль бизнеса в трансформации российского общества: сб. / под ред. В. И. Хабарова. М. : Моск. фин.-пром. ун-т, «Синергия», 2014. – С. 264 – 269.
7. Куликов, Н. И. Экономика России: что есть, что будет? / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 33(267).
8. Куликов, Н. И. Экономический и финансовый кризис в России: только ли в санкциях дело / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Гуманитарные социально-экономические и общественные науки. – 2016. – № 3. – С. 138.

**Куликов Н. И. – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»,
Ковешникова А. Д. – магистрант
направления «Финансы и кредит»**

ПЛАТИТЬ ИЛИ НЕ ПЛАТИТЬ?! ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС

Сегодня вопрос ипотечного кредитования прямо или косвенно касается практически каждого человека. Это говорит о том, что, к сожалению, не каждый в нашем государстве может позволить себе одновременно приобрести жилье. Поэтому данный момент становится важнейшей социально-экономической проблемой нашей страны.

1. Отношение задолженности ИЖК к уровню ВВП [6]

Дата	ВВП, млрд. р.	Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, млн. р.	Доля задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП, %
2015	80 413	3 920 442	4,9
2014	77 893	3 528 379	4,5
2013	66 194	2 648 859	4,0
2012	62 147	1 997 204	3,19
2011	55 967	1 478 982	2,71
2010	46 309	1 129 373	2,5
2009	38 807	1 010 889	2,6

2. Количество выданных ИЖК, в тыс. [5]

Год	2012	2013	2014	2015	6 мес. 2016	
Количество	691,7	825,0	1012,8	691,9	389,8	
Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Количество	204,1	214,2	349,5	130,1	301,4	523,6

Из данных, приведенных ЦБ и органами статистики видно, что доля задолженности по ипотечным кредитам к уровню ВВП ежегодно только растет.

В 2016 году отмечено увеличение объема предоставленных ипотечных кредитов. Рынок ИЖК в первом полугодии 2016 г. вырос на 44,3%, но при этом не достиг уровня аналогичного периода 2014 г.

Так же отмечено увеличение уровня просроченной задолженности по ИЖК как в относительном, так и в абсолютном выражении. По состоянию на 1 июля 2016 г. удельный вес просроченной задолженности по ИЖК по сравнению с 1 июля 2015 г. увеличился: по ИЖК в рублях – на 0,14 п.п., до 1,11%, в иностранной валюте – на 11,35 п.п., до 27,68%. В денежном выражении величина просроченной задолженности по ИЖК, предоставленным в рублях, возросла на 33,4%, по ИЖК, предоставленным в иностранной валюте, – на 37,8%, составив 45,5 и 26,0 млрд. р. в рублевом эквиваленте соответственно. Если говорить о процентных ставках, то к концу первого полугодия 2016 г. в среднем она составила 13%.

Первыми среди банков-кредиторов в сфере ИЖК стали Сбербанк, ВТБ 24 и Россельхозбанк.

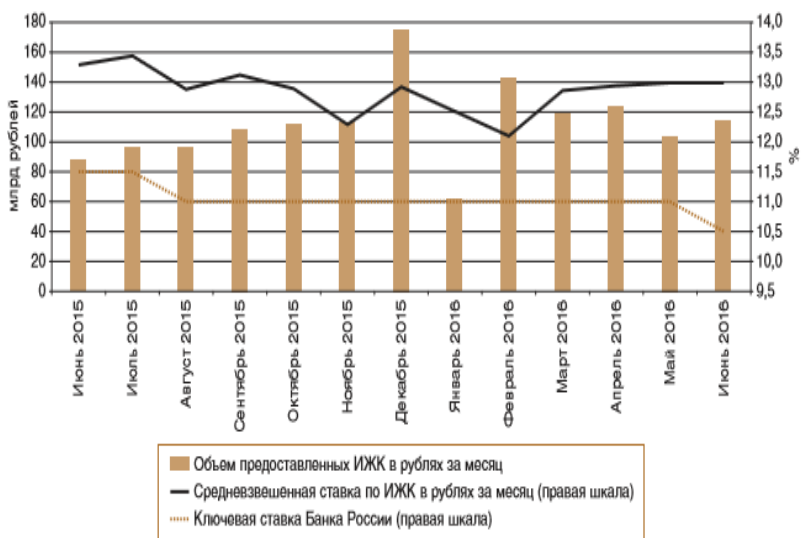


Рис. 1. Динамика объема и средневзвешенной процентной ставки по ИЖК, р.

3. Перечень банков-кредиторов по количеству выданных ИЖК

Итоги 6 месяцев 2016 г.	
Банк	Объем, млн. р.
1. Сбербанк	333 800
2. ВТБ 24	130 142
3. Россельхозбанк	30 667
4. Дельтакредит	21 742
5. Газпромбанк	20 409
6. ВТБ Банк Москвы	18 000
7. Райффайзенбанк	11 103
8. Санкт-Петербург	9233
9. Связь-Банк	9070
10. Абсолют Банк	8716

Хотелось бы отметить тот факт, что в последнее время законодательно было разработано и принято много программ поддержки при ипотечном кредитовании. Особо актуально, на наш взгляд, это поддержка молодых семей. Но все же это не решает всей проблемы обеспечения населения доступным жильем. Множество таких, которые по той или иной причине не подходят под программы государственной поддержки. Самыми распространенными сложностями в оформлении государственной поддержки является большое количество желающих, соответственно большие очереди для получения льготы; в связи, с чем не выполнение условия «предельно допустимый возраст»; либо уже имеющаяся ипотека и таким образом, наличие на руках свидетельства собственности, что автоматически говорит об отказе в государственной поддержке. Та или иная проблема обостряет ситуацию с доступным жильем на рынке недвижимости.

В современной действительности к ИЖК обращаются в основном не олигархи, а среднестатистические люди, с обычным заработком и

«двумя – тремя» маленькими детьми. Решившись на то, чтобы взять кредит на жилье, помимо уплаты процентов, заемщик наталкивается на кучу дополнительных «поборов». Начиная с оплаты услуг риелтора и ячейки в банке и заканчивая ежегодной оплатой страховки имущества, хорошо, если страхование жизни не входит в обязательное условие договора.

По нашему мнению, на одном уровне здесь находится ежегодная уплата налога на имущество физических лиц. Многие не согласятся, ведь налог уплачивается за имущество находящееся в собственности, т.е. мы платим за «свое». Здесь сразу возникает вопрос. В чьей собственности? Ведь при ИЖК понятие «собственности» является достаточно условным. И основным становится – «находится в ограничении (обременении) права: ипотека».

Вопрос уплаты налога на имущество в нашем регионе особо остро встал в конце 2016 г., когда население получило уведомления с новыми ставками, принятыми Тамбовской городской думой. После широкого общественного недовольства тарифные ставки «немного» пересмотрели и пересчитали суммы налогов (при обращении налогоплательщиков).

Так в связи со всем вышеперечисленным, возникает еще один вопрос. Не стоит ли законодательно связывать уплату налога на имущество физических лиц и само имущество, а именно имущество, находящееся под обременением права? Тем самым, осуществив хоть и незначительную, но максимально доступную государственную поддержку населению в сфере ИЖК.

Мы считаем, здесь возможны три варианта развития событий:

- полностью освободить налогоплательщиков от уплаты налога на имущество физических лиц, находящегося под обременением на весь период ограничения права собственности;

- освободить от уплаты налога на имущество физических лиц, находящегося под обременением на весь период ограничения права собственности, пропорционально сумме долга;

- переложить ответственность по уплате налога на имущество, находящееся под обременением на весь период ограничения права собственности, на кредитора полностью или частично (пропорционально сумме долга).

Все же, так как налоги являются основной частью поступлений в бюджет, а налог на имущество является «сферой владения» органов местного самоуправления, то местный бюджет потеряет достаточно крупную сумму налогового финансирования. В связи, с чем наиболее приемлемый для муниципалитетов вариант, это, не теряя налоговых поступлений, переложить ответственность уплаты на кредитора. Но следующий вопрос, понравится ли это банкам?! Конечно же, нет.

На конкретном примере рассмотрим возможные потери кредитора. Обычная двухкомнатная квартира в г. Тамбове. Сумма кредита 2250 тыс. р., процентная ставка – 11,5%. Период кредитования 20 лет. Таким образом, сумма процентов за 20 лет плюс сумма основного долга составит приблизительно 5500 тыс. р. Налог на имущество за такую квартиру составит приблизительно 7500 р. в год. За 20 лет сумма налога составит приблизительно 150 тыс. р. – это всего лишь 6,7% от процентного дохода банка от этого кредита.

Например, кредитные организации на территории Тамбовской области при сумме выданных ипотечных кредитов за 2015 г. равной 5812 млн. р., при средней ставке 13,14% и среднем периоде кредитования 178,7 месяцев не останется в убытке, если на них возложат данные обязательства. Только сумма процентных платежей составит 11 372,72 млн. р. При этом объем объектов недвижимости приобретенных или построенных при участии кредитных средств в 2015 г. составил 2877 единиц. При наших средних значениях налога 7500 р. в год, сумма налога за средний период кредитования составит 111 687,5 р. Таким образом, сумма налога за все «ипотечные» объекты недвижимости составит 321,32 млн. р. Это всего лишь 2,8% от процентного дохода кредитных учреждений по выданным ИЖК за 2015 г. Мы считаем, что эти цифры ничтожны для уровня Банков – кредиторов, а для простых граждан это может стать существенной поддержкой со стороны государства.

4. Средневзвешенные сроки кредитования и процентные ставки по ИЖК, млн. р.

	01.01.2012		01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016	
	Средне- взвешенный срок кредитования, месяцев	Средне- взвешенная ставка, %	Средне- взвешенный срок кредитования, месяцев	Средне- взвешенная ставка, %	Средне- взвешенный срок кредитования, месяцев	Средне- взвешенная ставка, %	Средне- взвешенный срок кредитования, месяцев	Средне- взвешенная ставка, %	Средне- взвешенный срок кредитования, месяцев	Средне- взвешенная ставка, %
ВСЕГО ПО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	178,9	11,90	179,5	12,29	176,4	12,44	179,5	12,45	176,4	13,35
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	170,2	11,93	174,4	12,32	170,6	12,52	176,6	12,48	175,9	13,26
Белгородская область	173,9	11,88	182,5	12,30	179,2	12,46	183,3	12,35	179,0	13,30
Брянская область	175,2	12,11	181,8	12,49	174,6	12,48	178,2	12,50	175,7	13,21
Владимирская область	174,1	12,65	174,1	12,86	171,9	12,57	174,2	12,86	173,7	13,41
Воронежская область	183,3	11,95	183,6	12,38	179,2	12,55	184,8	12,51	187,7	13,13
Ивановская область	162,9	12,14	169,6	12,53	185,5	12,48	167,9	12,49	169,9	13,51
Калужская область	178,0	11,90	184,9	12,27	175,7	12,44	179,8	12,44	174,4	13,18
Костромская область	159,0	11,94	160,0	12,45	161,8	12,60	168,9	12,55	163,5	13,45
Курская область	175,7	12,23	180,3	12,52	181,4	12,57	183,8	12,51	177,6	13,18
Липецкая область	186,6	12,17	189,6	12,52	185,9	12,58	186,5	12,62	184,4	13,11
Московская область	172,0	11,97	176,9	12,39	172,2	12,53	175,3	12,47	178,2	13,12
Одесская область	174,7	12,11	176,6	12,50	173,5	12,62	175,9	12,53	176,8	13,23
Рязанская область	175,7	12,09	181,4	12,35	172,6	12,54	175,2	12,51	176,5	13,18
Смоленская область	188,8	12,30	192,4	12,50	180,6	12,67	185,3	12,55	181,6	13,24
Тамбовская область	181,3	12,23	184,8	12,56	178,4	12,64	181,0	12,46	178,7	13,14
Тверская область	182,8	12,09	187,0	12,38	183,2	12,50	183,0	12,48	179,8	13,37
Тюльнская область	175,6	12,25	181,4	12,52	173,0	12,63	177,3	12,50	174,5	13,54

5. Сведения об объеме ИЖК, предоставленных кредитными организациями

	01.01.2012		01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016	
	в рублях	в иностранной валюте	в рублях	в иностранной валюте	в рублях	в иностранной валюте	в рублях	в иностранной валюте	в рублях	в иностранной валюте
ВСЕГО ПО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	697 417	19 527	1 017 316	14 676	1 338 731	15 195	1 753 294	10 832	1 157 760	3 903
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	200 020	14 928	292 576	11 463	391 762	12 199	922 266	9 131	344 905	3 531
Белгородская область	4 475	27	6 947	34	9 188	23	11 231	15	7 352	0
Брянская область	3 711	26	5 814	28	7 554	46	10 803	21	7 102	0
Владимирская область	4 834	80	7 089	38	9 958	52	13 158	8	8 359	0
Воронежская область	8 091	59	11 709	39	17 359	31	23 949	49	18 154	5
Ивановская область	3 015	31	4 671	27	6 728	25	9 619	14	6 186	3
Калужская область	5 190	99	8 138	96	11 896	72	15 078	53	8 879	0
Костромская область	2 069	7	3 635	4	4 791	7	6 827	0	4 377	0
Куровая область	4 011	32	5 998	30	8 257	39	11 299	8	6 519	0
Липецкая область	3 901	13	6 099	5	7 458	29	10 003	12	6 798	0
Московская область	49 289	2 974	73 306	2 213	99 788	2 445	150 800	1 862	86 073	901
Орловская область	1 964	26	3 595	12	5 357	35	7 058	16	5 072	0
Рязанская область	5 088	39	7 056	55	9 495	56	13 823	7	8 736	0
Смоленская область	4 179	68	6 744	8	8 419	24	11 151	49	6 699	0
Тамбовская область	2 670	37	4 278	21	6 357	26	9 809	6	5 612	8
Тверская область	6 957	89	9 560	54	11 072	83	14 913	93	9 018	0
Тульская область	6 032	108	9 420	55	12 450	77	16 425	16	10 547	0
Ярославская область	5 134	13	7 525	29	10 122	39	13 995	19	8 879	0
г. Москва	79 420	11 200	111 035	8 721	145 719	9 098	173 651	6 888	132 598	2 615

В связи с данными доводами можно сделать вывод, что переложить ответственность уплаты налога за имущество физических лиц на кредитора является наиболее рациональным решением как для государства, в лице местных органов власти, так и для простых заемщиков, которым даже эти льготы очень важны.

В заключении хотелось бы сказать, что, безусловно, данные размышления вряд ли дойдут до глаз законодателей, но хочу сказать, что они имеют право на существование, хотя бы в таких мизерных цифрах.

Список используемых источников

1. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 388 с.
2. Куликов, Н. И. Ипотека в России в 2014 году. Что нас ждет? / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук // European Social Science Journal. – 2014. – № 5-2 (44). – С. 478 – 486.
3. Куликов, Н. И. Ипотека в России – текущее состояние: проблемы и перспективы / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук // Глобальный научный потенциал. – 2012. – № 20. – С. 150 – 155.
4. Куликов, Н. И. Характеристика ипотечного кредитования в Тамбовском ОСБ № 8594 СБ РФ. Программы ипотечных кредитов, предоставляемых Сбербанком / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук // Перспективы науки. – 2013. – № 4(43). – С. 102 – 108.

5. Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России // Статистический сборник (Интернет-версия) 2011 – 2015. – № 3. – URL : www.cbr.ru

6. О состоянии рынка ипотечного жилищного кредитования в первом полугодии 2016 года. – URL : www.cbr.ru

**Куликов Н. И. – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»,
Ковешникова А. Д. – магистрант кафедры «Экономика»**

ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной экономической обстановке важнейшим условием успешной работы предприятия стало эффективное управление финансовыми ресурсами, в основе которого конечно же лежат оценка, анализ и принятие оптимального управленческого решения. Поэтому современные руководители очень нуждаются в достоверной и своевременной информации о финансовом состоянии предприятия.

Финансовое положение организации сегодня является объектом пристального внимания и интереса не только изнутри (руководство, сотрудники и т.д.), но и со стороны внешних контрагентов (поставщики, подрядчики, банки, государство и т.д.). В связи с этим, для правильной постановки задач анализа, необходимо правильно понимать для чего именно проводится анализ финансового состояния.

В настоящее время существует множество методических подходов к оценке финансового состояния организации, которые, несмотря на все свое многообразие, по содержанию не противоречат, а скорее дополняют и обобщают друг друга.

Рассмотрим некоторые подходы российских авторов к анализу финансового состояния предприятия, различающиеся по структуре и последовательности проведения анализа.

По мнению Т. Д. Бердниковой, целью анализа финансового состояния является изучение финансового положения организации и основных конечных результатов его деятельности для удовлетворения информационных потребностей не только работников организации, но и его партнеров по экономической деятельности, государственных, финансовых и налоговых органов. Анализ финансового состояния организации целесообразно выполнять по этапам. Он включает последовательное проведение анализа: анализ платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, кредитоспособности организации [1].

По мнению авторов А. Д. Шеремета и Е. В. Негашева целью анализа финансового состояния является исследование финансового благополучия компании и выявление основных факторов его определяющих для обеспечения устойчивого развития организации в будущем. Последовательность и структура анализа: анализ активов и пассивов, финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, движения денежных средств [8].

Войтоловский Н. В. определяет цель анализа финансового состояния как получение достоверной и объективной оценки финансового положения организации, выявление относительных факторов, оказывающих на него влияние, и прогнозирование основных тенденций в изменении финансового состояния хозяйствующего субъекта. Анализ финансового состояния производится в следующей последовательности: анализ финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, денежных потоков, чистых активов, по системе критериев для оценки потенциального банкротства, эффективности использования оборотных активов [3].

Изучив подходы некоторых авторов к проведению исследования финансового состояния предприятия, хотелось бы сказать о том, что, несмотря на многолетний накопленный опыт в сфере финансов, нет единого мнения и общего структурированного подхода к изучению финансового состояния. Безусловно, установлены единые абсолютные и относительные показатели финансового состояния предприятия, но для каждого субъекта анализа существуют свои нормативные требования, например сотрудники предприятия, придерживаются одной методики, утвержденной в организации, а специалисты из вне (к примеру, сотрудники банка) руководствуются, совершенно другими правилами анализа, вычлняя для себя самое необходимое.

Определим для себя, что же является целью анализа финансового состояния. Проведение анализа финансового состояния предприятия подразумевает под собой детальное изучение финансового положения организации на текущий момент, а также в динамике прошлых периодов и понимание возможностей предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе, поиск негативных моментов и выявление причин их возникновения.

Анализ финансового состояния должен охватывать: анализ имущественного положения, анализ ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, прибыли и рентабельности, рыночной активности.

На основе нашего подхода проведем анализ финансового состояния на примере одного из тамбовских предприятий отрасли машиностроения.

1. Данные об имущественном положении предприятия

Тип показателя	Формат	Период			
		2012	2013	2014	2015
Коэффициент износа основных средств	%	44,02	47,68	47,3	50,7
Доля активной части	%	69,78	70,82	65,36	67,42
Коэффициент обновления основных средств	Коэффициент	7,7	4,7	12,0	7,7
Коэффициент выбытия основных средств	Коэффициент	5	0,8	2,24	1,1

Имущественное положение: основные средства на конец 2015 г. составили 223 818 тыс. р., это составляет 20% валюты баланса. Чистые активы на конец года составили 331 406 тыс. р. (табл. 1).

Увеличение коэффициента износа говорит об ухудшении технической базы предприятия. Коэффициент обновления снизился на 4,3% относительно 2014 г. Но при этом доля активной части в стоимости основных средств увеличилась на 2,1% по сравнению с 2014 г. Коэффициент выбытия снизился по сравнению с 2014 г. на 1,14.

Ликвидность и платежеспособность: данные характеристики можно оценивать с помощью абсолютных и относительных показателей. Из абсолютных это собственный оборотный капитал. На конец 2015 г. 258 022 тыс. р.

Коэффициент текущей ликвидности снизился относительно аналогичного периода предыдущего года. Это связано с увеличением долговой нагрузки предприятия. Коэффициент быстрой ликвидности стабилен, но очень мал. Некоторые западные аналитики за нижнее значение данного показателя ориентировочно принимают единицу, но это весьма условное значение. Коэффициент абсолютной ликвидности снизился в отчетном периоде. Опираясь на отечественную практику, значение данного показателя, как правило, варьирует в пределах от 0,05 до 0,1 [4].

2. Показатели ликвидности и платежеспособности

Тип показателя	Показатель	Формат	Период				
			III квартал 2015 г.	IV квартал 2015 г.	I квартал 2016 г.	II квартал 2016 г.	III квартал 2016 г.
Ликвидность	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент	1,54	1,39	1,35	1,32	1,37
	Коэффициент быстрой ликвидности	Коэффициент	0,14	0,11	0,10	0,09	0,15
	Коэффициент абсолютной ликвидности	Коэффициент	0,004	0,002	0,003	0,001	0,001

При всем этом собственный оборотный капитал составил 269 245 тыс. р. Из анализа ликвидности можно сказать, что предприятие, несмотря на сложную ситуацию, остается платежеспособным.

Финансовая устойчивость: здесь речь идет в основном о взаимоотношениях с поставщиками средств (кредиторами, банками, контрагентами и т.д.). Правильное использование привлеченных финансовых ресурсов будет сказываться на финансовых результатах предприятия, а непродуманное и чрезмерное пользование заемным капиталом может привести к банкротству.

Коэффициент концентрации собственного капитала стабилен на протяжении всего анализируемого периода, но данное значение является не высоким. Концентрация же привлеченных средств достаточно высока и это является негативным фактором в деятельности предприятия.

3. Коэффициенты капитализации

Показатель	Формат	Период				
		III квартал 2015 г.	IV квартал 2015 г.	I квартал 2016 г.	II квартал 2016 г.	III квартал 2016 г.
Коэффициент концентрации собственного капитала	Коэффициент	0,287	0,290	0,271	0,258	0,266
Коэффициент концентрации привлеченных средств	Коэффициент	0,713	0,710	0,729	0,742	0,734
Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников	Коэффициент	0,401	0,314	0,330	0,327	0,319
Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников	Коэффициент	0,599	0,686	0,670	0,673	0,681
Уровень финансового левериджа	Коэффициент	0,671	0,458	0,493	0,486	0,470

4. Коэффициенты покрытия

Показатель	Формат	Период				
		III квартал 2015 г.	IV квартал 2015 г.	I квартал 2016 г.	II квартал 2016 г.	III квартал 2016 г.
Долговая нагрузка (соотношение заемных и собственных средств)	Коэффициент	1,12	0,95	0,98	1,03	1,14
Покрытие общей задолженности (финансовый долг / EBITDA)	Коэффициент	4,2	3,4	4,24	5,06	4,36
Покрытие чистой задолженности (чистый долг / EBITDA)	Коэффициент	4,17	3,38	4,21	4,79	4,23
Покрытие расходов на % выплаты (EBITDA / % к уплате)	Коэффициент	1,23	1,23	0,99	0,96	1,62

Значения коэффициентов финансовой зависимости и независимости капитализированных источников свидетельствуют о более или менее благоприятном положении предприятия с позиции долгосрочной перспективы, так как доля заемного капитала невысока.

Уровень финансового левериджа составил 0,47. Это говорит о том, что на каждый рубль собственного капитала, вложенного в предприятие, необходимо 47коп. привлеченных средств. Это один из ос-

новых показателей, используемых при анализе финансовой устойчивости предприятия. Если рассматривать данный показатель в динамике, то очевидно снижение относительно аналогичного периода предыдущего года. Это говорит о снижении активности финансовой деятельности, но и характеризует снижение финансового риска предприятия.

Показатель долговой нагрузки относительно стабилен за весь анализируемый период. Покрытие общей и чистой задолженности так же относительно стабильно, хотя адекватным соотношением чистый долг / EBITDA считается значение не более 2. За последний период краткосрочные обязательства по кредитам составили 216 604 тыс. р. Покрытие расходов на процент выплаты составляют 1,62. Это говорит о способности предприятия расплачиваться со своими обязательствами.

По данным ЦБ РФ, в отрасли машиностроения наблюдается самая высокая долговая нагрузка. На фоне плавного снижения показателей EBITDA в данных отраслях коэффициенты долговой нагрузки растут. По данным за 2016 г. средний показатель чистый долг / EBITDA по отрасли составил от 4,3 до 4,8. Поэтому в рамках нашего анализа нужно говорить о данном показателе, сравнивая с общей ситуацией по отрасли [10].

5. Показатели оборачиваемости

Тип показателя	Формат	Период				
		III квартал 2015 г.	IV квартал 2015 г.	I квартал 2016 г.	II квартал 2016 г.	III квартал 2016 г.
Период оборачиваемости денежных средств	Дни	152,4	150,5	168,8	207,9	246,8
Оборачиваемость запасов	Дни	250,3	286,3	354,5	417,5	467,5
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Дни	21,7	20,3	22,2	34,2	42,8
Оборачиваемость кредиторской задолженности	Дни	119,6	156,1	207,9	243,8	263,5

Деловая активность – это некоторое размытое понятие, которое говорит об усилиях, направленных на максимальное продвижение предприятия. Конечно же, это не только количественные показатели, но и такие понятия, как уже сложившийся имидж предприятия, сформировавшиеся деловые отношения с поставщиками и подрядчиками и т.д.

Здесь, используя количественные показатели, мы будем говорить об эффективности использования оборотного капитала – каждый рубль должен «работать» и не быть очень долго «омертвленным» в активах. Контроль за этим осуществляется путем расчета показателей оборачиваемости.

За последний период прослеживается рост запасов при снижении выручки и соответственно себестоимости. Это говорит об «омертвлении» запасов в течение 467,5 дней. Конечно же, на этот показатель влияет производственный цикл предприятия, но тенденция увеличения периода оборачиваемости запасов в целом является негативным фактором. Аналогично можно сказать и о периоде оборачиваемости дебиторской задолженности.

6. Показатели рентабельности и прибыльности

Тип показателя	Показатель	Формат	Период				
			III квартал 2015 г.	IV квартал 2015 г.	I квартал 2016 г.	II квартал 2016 г.	III квартал 2016 г.
Рентабельность	Рентабельность продаж по EBITDA	%	6,66	7,56	7,04	7,19	10,26
	Рентабельность активов	%	7,9	8,12	6,15	5,27	7,1
	Рентабельность продаж	%	4,94	5,59	4,63	4,37	7,29
Динамика выручки		%	–	–7,3	–17,6	–14,3	–6,8

Если в итоге говорить о продолжительности операционного цикла, то 510 дней денежные средства находятся «мертвым грузом» в запасах и дебиторской задолженности, снижение этого показателя должно привести к высвобождению средств и вовлечению их в хозяйственную деятельность, т.е. более эффективное их использование.

При этом 263,5 дней предприятие бесплатно пользуется средствами в виде кредиторской задолженности.

Прибыль и рентабельность. Значение первого показателя относительно стабильно, прослеживается увеличение показателя в отчетном периоде в связи со снижением выручки в анализируемом периоде. Значение показателя рентабельность активов находится примерно на одном уровне. Значение показателя рентабельность продаж увеличилось в отчетном периоде. По данным Росстата, в среднем по отрасли машиностроения в 2015 г. этот показатель составил 8,2%. Еще нужно отметить нецелесообразное увеличение запасов. Прослеживается падение выручки. Здесь правильно говорить о сложной ситуации в целом по отрасли. Только за I квартал 2016 г. наблюдается спад производства – это 22,7% относительно аналогичного периода предыдущего года [6, 7].

Рыночная активность. Данный показатель говорит о негативной динамике. Его снижение свидетельствует о снижении привлекательности для инвесторов. Хотя, если говорить об инвестировании средств, то во всей экономике страны прослеживается тенденция сокращения инвестиций в основной капитал и наш регион не исключение. За I полугодие 2016 г. инвестиции в основной капитал снизились на 4,3% по стране, за 2015 г. более чем на 6% [2, 8].

7. Показатель рыночной активности

Показатель	Формат	Период				
		III квартал 2015 г.	IV квартал 2015 г.	I квартал 2016 г.	II квартал 2016 г.	III квартал 2016 г.
Доходность на акцию	Коэффициент	0,025	0,031	-0,131	-0,130	-0,081

В заключение, хотелось бы сказать, что итоги анализа всегда зависят от многого, это и поставленные цели, и желаемая точность результатов, и имеющиеся ресурсы, но, как нам, кажется, всегда целесообразно использовать ряд последовательных и не сложных по своей структуре и составу показателей таблиц, вместе которые дают достаточно полную картину общего финансово-хозяйственного положения предприятия.

Список используемых источников

1. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 215 с.
2. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. – Инвестиции в основной капитал и источники их финансирования – 17.
3. Войтоловский, Н. В. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации : учебник / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 548 с.
4. Ковалев, В. В. Финансы : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В. В. Ковалева. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.
5. Куликов, Н. И. Россия сегодня: экономика, финансы, общество / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 7(289). – С. 2 – 16.
6. Куликов, Н. И. Экономика России: цифры, факты, оценка / Н. И. Куликов, А. Н. Куликов // Финансы и кредит. – № 39(711). – С. 2 – 16.
7. Россия в цифрах. 2016 : крат. стат. сб. Р76. – М. : Росстат, 2016. – 543 с.
8. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
9. Данные о предприятии. – URL : www.e-disclosure.ru
10. Обзор финансовой стабильности II–III кварталы 2016 г. – URL : www.cbr.ru

**Куликов Н. И. – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»,
Коломлин Д. Г. – магистрант кафедры «Экономика»,
Марчук Е. А. – студентка кафедры «Экономика»**

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕРЕСТРАХОВЩИКА В РОССИИ

Рассматриваются проблемы, связанные с развитием государственного перестраховщика в России, особенностями его деятельности, а также уделено особое внимание рассмотрению вопроса о необходимости

сти участия государства в становлении рынка перестрахования. На примерах наглядно продемонстрировано, какое влияние законодательство оказывается на страховой рынок. При написании научной статьи были использованы эмпирические методы исследования (сбор информации, наблюдение, анализ). На основании проведенных исследований, сформулирован вывод, что государственный российский перестраховочный рынок не является совершенным, внутренняя перестраховочная емкость не создана в достаточном объеме, остается сильная связь с зарубежными перестраховочными компаниями. В результате действия санкций, многие компании не имеют возможности перестраховать риски на иностранных рынках, а, следовательно, нависла реальная угроза финансовой стабильности страхового рынка. Решить проблему правительство предлагают с помощью создания государственного перестраховщика, который и был создан для регулирования санкционных рисков. Мнения о подобных мерах государства не однозначные.

В своей работе мы опирались на опыт зарубежных стран в данном вопросе, после чего нам удалось выделить ряд преимуществ и недостатков при создании НПК.

Российский страховой рынок переживает не простой период. Проблемы касаются несовершенной законодательной базы, резко возросшего количества убыточных предприятий, понижения рентабельности фирм, ко всему прочему многим крупным российским компаниям теперь запрещено перестраховывать риски в зарубежных организациях.

Перестрахование в России довольно новый вид деятельности, еще не до конца развитый, но имеющий большой потенциал. Самыми крупными российскими компаниями в страховой отрасли можно считать «СОГАЗ», «Ингосстрах» и «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЭЙС». Стоит отметить, что «Ингосстрах» может брать на себя часть обязательств по морским и огневым рискам, но российские страховщики не используют эту возможность в полной мере.

В 2014 году в отношении нашей страны были приняты санкционные меры, как результат несогласия с решением о вхождения Крыма в состав Российской Федерации. Санкции распространились на банковские, нефтяные и оборонные отрасли. По итогу более 2000 договоров не были перестрахованы, а значит с уверенностью можно говорить: у страхового рынка нет хорошей защиты.

После решения о введении санкций, возникла проблема, заключающаяся в нехватке денежных средств для страхования опасных и дорогих объектов. Правительство, понимая всю серьезность данного вопроса, выдвинули инициативу создать государственную перестрахо-

вочную компанию, но сталкиваются с непониманием со стороны представителей страхового бизнеса, которые боятся, что вскоре страховая отрасль будет постепенно национализироваться, а они станут лишь посредниками между государством и клиентами. Владимир Чистюхин (первый заместитель руководителя Службы Банка России по финансовым рынкам) в своем выступлении попытался убедить напуганных бизнесменов, в том, что государство не собирается занимать основную долю рынка, а перестраховщик будет работать только с санкционными рисками и объектами военного назначения.

В июле 2016 года В. В. Путин подписал ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации», которым подразумевает появление Национальной перестраховочной компании [1].

12 октября 2016 года НПК получила лицензию на осуществление соответствующей деятельности.

Перестрахование – это система экономических отношений, в результате которых перестраховочная компания принимает на себя определенную часть обязательств у страховых компаний перед важными клиентами. Подобная практика в России абсолютно законна и регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации (ст. 967) и ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Бывают ситуации, когда приходится подписывать сразу несколько разных договоров с перестраховщиками. Это необходимо страховым компаниям, чтобы не упустить клиентов и в случае страхового случая не упасть в глазах страхователя. К сожалению, на сегодняшний день российские организации не входят в топ компаний – перестраховщиков, которые занимают основную долю рынка. В России просто нет таких компаний, работающих по прямым договорам не только с частными лицами, но и с большими государственными организациями.

До принятия федерального закона перестраховочный рынок регулировался только одной статьей ГК РФ, но этого было недостаточно, нельзя опираться только на одну единственную правовую норму в период интенсивного развития рынка. В России перестрахование объединяли в одну категорию с предпринимательскими рисками, в других же странах это уже давно отдельный вид страхования.

Многие специалисты считают, что создание государственного перестраховщика благоприятно отразится на ценах российских страховых компаний. Ранее уже стало известно, что размер уставного капитала ГПК составит 71 млрд. р., а акционером будет Центральный Банк. Очевидно, что создавать организацию с гигантским для России уставным капиталом только в период действия санкций глупо. Сами представители ЦБ на подобные замечания отвечают, что впоследствии спи-

сок рисков, над которыми будет работать государственная страховая компания может быть увеличен, а организацию по прошествии нескольких лет предполагают приватизировать. Большинство людей настораживает эта неясность, связанная с дальнейшими планами ГПК и вызывает у страховщиков много вопросов.

На рисунке 1 наглядно продемонстрирована работа рынка перестрахования и показано каким образом происходит взаимодействие между перестрахователем и перестраховщиком.

Сегодня существует ряд проектов, которые по причине санкций наша страна не может перестраховать. Эксперты Всероссийского союза перестраховщиков выяснили, что более 1,35 трлн. р. в 2016 г. не смогли быть перестрахованы по причине действия санкционных запретов.

Самым ярким примером является Керченский мост, стоимость которого составляет 220 млрд. р. «СОГАЗ» был вынужден отказаться от страхования атомного ледокола (приблизительная стоимость 37 млрд. р.), потому что зарубежные перестраховщики отказались его страховать. Сложности возникают с перестрахованием военной техники и грузов, невозможно перестраховать риски по объектам, которые расположены на территории Крыма. Проблемы испытывают и компании «Роснефть», «Алмаз-Антей», «Объединенная авиастроительная корпорация» и многие другие.

Международные перестраховочные компании стали дольше рассматривать заявки из России и увеличили стоимость за свои услуги. Теперь в договорах можно встретить оговорки, в которых сказано, что перестраховщик может приостановить страховые выплаты. Россия надеялась на китайских партнеров, но они не хотят сотрудничать там, где не находят имущественных интересов для развития их бизнеса. Проще говоря, заменить западные перестраховочные емкости пока не представляется возможным.

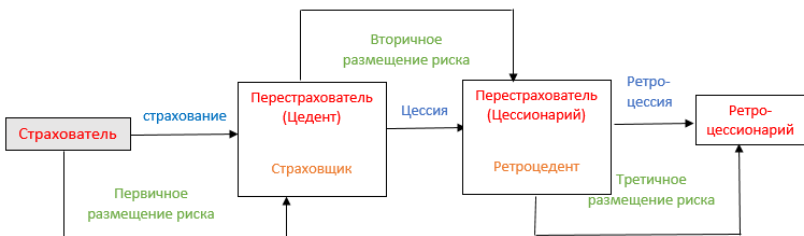


Рис. 1. Схема перестрахования

Вернувшись на несколько десятков лет назад, давайте вспомним страны, которые уже преодолели этап формирования государственных организаций. Ведь их тоже создавали в период кризисов и именно тогда, когда рынку страхования больше всего требовалась помощь со стороны государства. В Германии появилась государственная земельная страховая компания по окончании Второй мировой войны. Страна представляла собой руины и зарождающемуся страховому рынку нужна мощная опора. Белоруссия, желая держать под контролем оттоки иностранной валюты, тоже создает государственного перестраховщика. В Японии отсутствуют компании, занимающиеся перестрахованием, но государство гарантирует в случае землетрясения покрытие части затрат.

В России дела обстоят немного иначе. Государство приняло решение о создании государственного перестраховщика не для помощи всему страховому рынку, а только определенным страхователям, которые являются очень ценными для экономики, но из-за введенных санкций не имеют доступа к западным перестраховочным резервам.

Решить проблему можно и другими способами, не создавая госперестраховщика. К примеру, в 2001 г. авиакомпания получила от государства гарантии по части военных рисков. Такое решение было принято после инцидента, который произошел в США 11 сентября 2001 г.

Военная страховая компания (ВСК) подписала договор со страховой компанией «ИНФОСТ» о перестраховании автомобиля до 2 октября 1995 г. За несколько недель до окончания действия страховки машина попадает в ДТП и получает сильные повреждения. ВСК провела экспертизу и 27 октября покрыла все убытки страхователя. После, она предъявляет требование перестраховщику, но получает отказ. «ИНФОСТ» на суде заявили, что страховая компенсация была выплачена уже в не период действия договора перестрахования. Арбитражный суд принял сторону ответчика и вынес соответствующее решение: ДТП с машиной, которая была застрахована по первичному договору страхования, страховым случаем по договору перестрахования не является. Перестраховочные компании обязаны выплачивать компенсацию и несут ответственность за объекты только в период действия договора. Апелляционный суд не изменил ранее принятого решения. Такие случаи встречаются довольно часто. Судьи беспристрастно рассматривают иски и повода сомневаться в их компетенции и профессиональных качествах не стоит. Но, к сожалению, отсутствует точная формулировка страхового случая по договору перестрахования, это порождает много споров и судебных исков. В России такие споры в большинстве случаев решаются в пользу перестраховочных компаний.

Создание перестраховщика может послужить мощным толчком для развития рынка страхования и перестрахования или наоборот окончательно убить потенциал для его дальнейшего роста. Если мы говорим о создании ГПК как вспомогательной перестраховочной емкости, действие которой распространяется только на те компании, чьи риски на сегодняшний день проблематично перестраховать в рамках международного рынка – это одна ситуация. Если же мы имеем ввиду создание независимой емкости, которая впоследствии станет доминировать – это совсем другое. Выбрав последний вариант, наша страна нанесет неопределимый ущерб сотням коммерческих компаний, которые довольно благополучно работают в своей отрасли. Государственный перестраховщик должен дополнять уже существующий рынок страхования. Обратившись к цифрам, мы увидим, что из 138,5 млрд. р., составляющие объем рынка коммерческого перестрахования, 100 млрд. р. направляются за границу. Из этого можно сделать вывод, что $\frac{3}{4}$ объема перестрахования уходит иностранным перестраховщикам. В России очень мало профессиональных перестраховочных компаний. В этом и кроется основная причина почему такие денежные суммы достаются зарубежным коллегам. Направив все свои силы на развитие перестраховочной емкости внутри страны, мы добьемся увеличения капитализации на страховом рынке в России.

В 2015 году перестраховочный рынок продемонстрировал плачевные результаты за счет увеличения тарифов по ОСАГО. Упадок можно проследить по всем направлениям бизнеса, кроме страхования рисков в области авиации, где наблюдается рост (4,4%). Больше всего по отношению к остальным уменьшилось число операций по перестрахованию сельскохозяйственных рисков (–53%).

В I квартале 2016 г. наблюдается явное развитие страхового рынка. По сравнению с I кварталом 2015 г. премии возросли приблизительно на 13%. Наивысший прирост сборов по отношению к остальным наблюдается в сфере страхования жизни (18,1 млрд. р.), ОСАГО (13 млрд. р.). По-прежнему происходит снижение объемов страховых премий в области автокаско (–6,6%), но меньше результатов год назад (–12%). Из этого можно сделать вывод, что люди вновь заинтересовались автострахованием и вскоре можно ожидать увеличение спроса на новые автомобили. По статистике 40% машин от общего числа покупаются в кредит, а, следовательно, их необходимо будет обязательно страховать).

В период с 2017–2018 гг. прогнозируется рост страховых премий на российском рынке. С 2017 года Национальный перестраховочный банк будет присутствовать в перечне участников всех российских перестраховочных программ. На мой взгляд, лидеры в области обяза-

тельных страховых договоров не изменятся. Объемы перестраховочной премии для российской перестраховочной компании будут созданы за счет уменьшения доли иных перестраховщиков, в том числе российских, которые не занимают лидирующие позиции в этой области. Планируется, что именно НПК станет главным на российском рынке перестрахования. Если так оно и будет, то прибыль других компаний значительно сократится [2].

К сожалению, взять на себя ответственность за все санкционные риски российский государственный перестраховочный банк не в состоянии. В официальных источниках говорится, что только 10% рисков НПК возьмет под свой контроль, а судьба остальных 90% останется неизвестной. Я с этим не согласна. По моим прогнозам, около 30...40% рисков государство сможет перестраховать, так как есть государственная поддержка и правительство, как никто заинтересованы в том, чтобы занять большую долю на рынке и сместить международные компании с российского рынка. Так же, хочу отметить, что, выполняя государственные заказы на несколько сотен миллиардов, НПК составит достойную конкуренцию остальным компаниям.

С появление на российском рынке государственного перестраховщика компании станут более «прозрачными», так как НПК будет располагать информацией обо всех перестраховочных потоках внутри нашей страны.

В 2017 году мировые агентства прогнозируют сокращение перестраховочных премий (на 5% и более) по причине значительного роста числа конкурентов и самое главное отсутствия ущерба в следствии природных катастроф. Большинство перестраховщиков помогают страховым компаниям произвести страховые выплаты после стихийных бедствий, а за это получают определенную часть премии. Страховая сфера считается достаточно прибыльной, этот факт привлекает все больше и больше новых участников на рынок, создавая серьезную конкуренцию остальным. В результате отсутствия крупных природных бедствий приходится урезать страховочные премии у компаний и перестраховщиков.

На мой взгляд, в ближайшем будущем НПК должен обратить свое внимание не только на санкционные риски, но и на проблемные виды страхования (агострахование, страхование ответственности туристических фирм и т.д.). Вышеперечисленные отрасли являются специфическими, непредсказуемыми, содержат много нюансов, а также именно в них чаще всего происходят незаконные процессы. Вмешательство государственного перестраховщика в эти сферы страхования благоприятно скажется на развитии страхового рынка в целом.

Выводы

1. Российские страховщики испытывают большие трудности с перестрахованием ряда объектов по причине действия санкций. Возможно, что появление государственного российского перестраховщика поможет решить часть возникших проблем.

2. Российские компании не хотят иметь деловые контакты друг с другом и по-прежнему очень зависимы от своих иностранных партнеров.

3. Необходимость помещения крупной суммы государственных средств в создание перестраховочных компаний, уменьшение рыночной конкуренции на рынке – все это можно отнести к негативным последствиям от создания перестраховщиков.

4. Один из главных шагов на пути создания перестраховочных компаний – это создание законодательства, в котором будет четко оговорено какие виды бизнеса имеют право перестраховывать российские и иностранные компании.

5. Большой отток перестраховочных средств за границу. При создании перестраховщика сохранение части этих денег внутри страны будет возможно.

Вопреки тому, что сама идея, связанная с появлением перестраховщика в России, имеет явные недостатки, мы надеемся, что перестраховочные компании все же помогут решить часть проблем. К сожалению, за 20 лет на рынке так и не сформировался эффективный механизм, который бы смог перестраховывать российский рынок. В конце стоит лишь добавить, что государство должно взять все в свои руки и разработать успешную тактику с помощью которой удастся создать качественную модель рынка российского государственного перестраховщика.

Список используемых источников

1. О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» : федер. закон от 03.07.2016 г. № 363-ФЗ.

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.gks.ru/>

3. Аналитический центр [Электронный ресурс]. – URL : <http://nacfin.ru/>

4. Агентство страховых новостей АСН [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.insur-info.ru/statistics>

5. RAEX («Эксперт РА»). Рынок перестрахования в 2014–2015 годах. – URL : <http://www.raexpert.ru>

6. Архипов, А. П. Страхование. Современный курс : учебник / А. П. Архипов, В. Б. Гомелля, Д. С. Туленты. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

7. Алиев, Б. Х. Основы страхования / Б. Х. Алиев, Ю. М. Махдиева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

**Куликов Н. И. – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»,
Мамонова К. В. – магистрант кафедры «Экономика»**

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ВТБ24

ВТБ24 – один из крупнейших коммерческих банков нашей страны, который уже на протяжении нескольких лет занимает вторую позицию в рейтинге коммерческих банков по объему выдаваемых ипотечных кредитов [1].

Определенные временные отрезки можно назвать более успешными для банка, другие – менее. В данной статье попытаемся оценить динамику объемов ипотечной выдачи ВТБ24 с помощью методов статистики.

Проведем анализ динамики объема ипотечной выдачи банком ВТБ24 в период с 2012 г. по первое полугодие 2016 г. с помощью таких показателей, как цепной и базисный темпы роста, темпы прироста и, рассчитав абсолютное отклонение [2] (табл. 1).

Приведем формулы расчетов для вычисления абсолютного отклонения, цепного и базисного темпов роста и цепного и базисного темпов прироста [3].

Абсолютное отклонение:

$$\Delta_y^{\Pi} = y_i - y_{i-1}; \quad (1)$$

$$\Delta_y^{\delta} = y_i - y_0. \quad (2)$$

Темп роста:

$$T_p^{\Pi} = \frac{y_n}{y_{n-1}} 100; \quad (3)$$

$$T_p^{\delta} = \frac{y_n}{y_0} 100. \quad (4)$$

Темп прироста:

$$T_{np}^{\Pi} = \left(\frac{y_n}{y_{n-1}} - 1 \right) 100; \quad (5)$$

$$T_{np}^{\delta} = \left(\frac{y_n}{y_0} - 1 \right) 100. \quad (6)$$

Результаты расчетов представлены в табл. 1.

1. Таблица расчета показателей динамики объема ипотечной выдачи КБ ВТБ24

Год	Объем выданных ипотечных кредитов, млн. р.	Цепной темп роста, %	Базисный темп роста, %	Цепной темп прироста, %	Базисный темп прироста, %	Абсолютное отклонение, млн. р.	Абсолютное отклонение базисное, млн. р.
I полугодие 2012 г.*	59615						
II полугодие 2012 г.	97993	164,3764	164,3764153	64,3764153	64,37641533	38378	38378
I полугодие 2013 г.	97669	99,66936	163,832928	-0,33063586	63,83292795	-324	38054
II полугодие 2013 г.	145667	149,1435	244,3462216	49,1435358	144,3462216	47998	86052
I полугодие 2014 г.	157066	107,8254	263,4672482	7,82538255	163,4672482	11399	97451
II полугодие 2014 г.	193652	123,2934	324,8377086	23,2933926	224,8377086	36586	134037
I полугодие 2015 г.	72409	37,3913	121,4610417	-62,6087001	21,46104168	-121243	12794
II полугодие 2015 г.	125959	173,9549	211,2874277	73,9548951	111,2874277	53550	66344
I полугодие 2016 г.	130142	103,3209	218,3041181	3,32092189	118,3041181	4183	70527

Исходя из данных табл. 1, можно сформулировать следующие выводы. Во-первых, следует отметить, что прирост объема выдаваемых ипотечных кредитов в период с 2012 г. до начала 2015 г. увеличился довольно быстрыми темпами, так, к декабрю 2014 г. темп прироста относительно первой половины 2012 г. составил 224,8%, т.е. за два года банк увеличил объем ипотечной выдачи с 59 615 млн. р. до 193 652 млн. р. на 134 037 млн. р.! В первую очередь этому способствовало совершенствование условий ипотечного кредитования в нашей стране, в частности в КБ ВТБ24, относительно приемлемые процентные ставки по ипотечным кредитам и стабильная экономическая ситуация. Однако, как нам известно, с конца 2014 г. для экономики Российской Федерации начался не самый благоприятный период. На экономическую ситуацию оказали влияние сразу ряд негативных факторов, таких как резкое снижение цен на нефть, рекордное падение курса рубля, ограничения на рынке банковского кредитования, как следствие повышение ЦБ РФ ключевой ставки до 17% и т.д. Как мы видим из диаграммы, представленной на рис. 1, рынок ипотечного кредитования в 2015 г. отреагировал на ухудшение экономической ситуации падением объемов ипотечной выдачи, к примеру банком ВТБ24, почти на 63% по сравнению со второй половиной 2014 г., банк выдал кредитов в первом полугодии 2015 г. на 72 409 млн. р., что ниже значения второго полугодия 2012 г. на 25 854 млн. р., тем самым в данный период объемы выдачи упали ниже уровня 2012 г.



Рис. 1. График динамики объема выдачи ипотечных кредитов КБ ВТБ24

Однако меры государственной поддержки, которые были приняты в условиях финансового кризиса, позволили не обрушиться рынку ипотечного кредитования [4]. Из данных табл. 1 и рис. 1 можно видеть, что со второго полугодия 2015 г. объемы выдаваемых ипотечных кредитов стали постепенно расти, так во втором полугодии 2015 г. прирост по сравнению с первой половиной 2015 г. составил 73%, особую роль здесь следует отвести программе «Ипотека с господдержкой», по которой активно выдает кредиты ВТБ24. По итогам первой половины 2016г. нельзя сказать, что объемы выдачи ИК сильно увеличились, но прирост в 3,3% по сравнению с предыдущим периодом наблюдается.

2. Данные для расчета парной линейной регрессии

Год	Объем выданных ипотечных кредитов, млн. р.	Время t	ty	\hat{y}
I полугодие 2012 г.	59 615	-4	-238 460	16
II полугодие 2012 г.	97 993	-3	-293 979	9
I полугодие 2013 г.	97 669	-2	-195 338	4
II полугодие 2013 г.	145 667	-1	-145 667	1
I полугодие 2014 г.	157 066	0	0	0
II полугодие 2014 г.	193 652	1	193 652	1
I полугодие 2015 г.	72 409	2	144 818	4
II полугодие 2015 г.	125 959	3	377 877	9
I полугодие 2016 г.	130 142	4	520 568	16
Итого	1 080 172	0	363 471	60
Итого среднее	120 019,1	0	40 385,66667	6,66666667

Построив и используя парную регрессионную модель, попробуем получить прогнозные значения объемов выдачи ипотечных кредитов банком ВТБ24 во второй половине 2016 г. и первом полугодии 2017 г.

Построим парную линейную регрессионную модель вида:

$$\hat{y} = b_0 + b_1 t; \quad (7)$$

$$b_1 = \frac{\overline{ty} - t\bar{y}}{\left(\overline{t^2}\right) - (t)^2}; \quad (8)$$

$$b_1 = \frac{40\,385,7 - 0 \cdot 120\,019,1}{6,7 - 0} = 6027,72 \text{ (млн. р.);}$$

$$b_0 = \bar{y} - b_1 \bar{t}; \quad (9)$$

$$b_0 = 120\,019,1 - 6027,72 \cdot 0 = 120\,019,1 \text{ (млн. р.).}$$

В результате расчетов была получена модель:

$$\hat{y} = 120\,019,1 + 6072,72t.$$

Прирост, как мы видим из уравнения парной линейной регрессии, составил 6072,72 млн. р. Составим прогноз на последующие периоды:

II полугодие 2016 г.:

$$\hat{y} = 120\,019,1 + 6072,72 \cdot 5 = 150\,382,7 \text{ (млн. р.);}$$

I полугодие 2017 г.:

$$\hat{y} = 120\,019,1 + 6072,72 \cdot 6 = 156\,455,4 \text{ (млн. р.).}$$

Отсюда следует, что, исходя из полученных прогнозных значений, объем ипотечной выдачи банком ВТБ24 во II полугодии 2016 г. составит 150 382,7 млн. р., а в I полугодии 2017 г. достигнет значения 156 455,4 млн. р.

Андрей Осипов, старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24, говорит о постепенном восстановлении спроса на ипотечные кредиты со стороны населения, по его мнению, способствует этому общее оживление сектора, а на доступность ипотеки позитивно влияет снижение ключевой ставки и продление программы субсидирования. «В 2016 г. мы ожидаем прирост выдачи ипотеки по стране на ~25...30% по сравнению с результатом 2015 г. ВТБ24 в 2016 г. планирует выдать ипотечных кредитов на сумму свыше 300 млрд. р.», – прокомментировал Андрей Осипов [5].

Если учесть объем выдачи ипотечных кредитов за первое полугодие 2016 г. равный 130 142 млн. р. и полученное нами прогнозное значение на вторую половину текущего года, которое составило 150 382,7 млн. р., то по итогам 2016 г. примерно должно быть выдано банком ипотечных кредитов на сумму 280524,7 млн. р., т.е. полученное значение близко к той цифре, которую прогнозируют специалисты банка ВТБ24.

Список используемых источников

1. РусИпотека. Кредитование и секьюритизация. Рейтинги [Электронный ресурс]. – URL : <http://rusipoteka.ru>
2. ВТБ 24. Финансовые показатели и отчеты [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.vtb24.ru/about/info/results/Pages/default.aspx>
3. Гусаров, В. М. Статистика / В. М. Гусаров. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 463 с.
4. Ассоциация российских банков. Новости банковского сектора [Электронный ресурс]. – URL : <http://arb.ru/b2b/news/>
5. ВТБ 24. Пресс-релизы. Новости [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.vtb24.ru/news/Pages/details.aspx?newsId=24658&category=Пресс-релизы>

**Куликов Н. И. – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»,
Мамонова К. В. – магистрант кафедры «Экономика»**

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ БАНКА ВТБ24 В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Финансовый кризис, начавшийся в конце 2014 г. оказал существенное влияние как на экономическую ситуацию в стране, в целом, так и на сегмент ипотечного кредитования, в частности. Некоторые эксперты в 2015 г. в столь сложных экономических условиях (падение курса рубля, рост цен, снижение доходов населения, скачек уровня процентных ставок по кредитам и т.д.) прогнозировали обвал рынка ипотечного кредитования. Столь негативных событий не произошло, но довольно существенное сокращение объемов выдачи ипотечных кредитов наблюдалось. Рассмотрим динамику ипотечного кредитования на примере одного из крупнейших банков нашей страны – ВТБ24.

Предоставление кредитов – одна из ключевых операций, обеспечивающих доходность и стабильность существования коммерческих банков. Выдавая кредиты физическим и юридическим лицам, банк формирует свой кредитный портфель. Кредитный портфель банка представляет собой совокупность остатков задолженности по активным кредитным операциям на определенную дату [1].

ВТБ24 занимает вторую позицию в рейтинге коммерческих банков по объему выдачи ипотечных кредитов. По результатам исследования Аналитического Центра Русипотеки, десятка лидеров рынка ипотечного кредитования выглядит следующим образом (табл. 1) [2].

1. КБ – лидеры рынка ипотечного кредитования

Итоги 2013 г.		Итоги 2014 г.		Итоги 2015 г.		Итоги I полугодия 2016 г.	
Банк	Объем, млн. р.	Банк	Объем, млн. р.	Банк	Объем, млн. р.	Банк	Объем, млн. р.
1. Сбербанк	629 761	1. Сбербанк	920 982	1. Сбербанк	661 800	1. Сбербанк	333 800
2. ВТБ24	243 336	2. ВТБ24	350 718	2. ВТБ24	198 368	2. ВТБ24	130 142
3. Газпромбанк	78 198	3. Газпромбанк	63 262	3. Россельхозбанк	37 748	4. Россельхозбанк	30 667
4. Дельтакредит	28 135	4. Россельхозбанк	53 832	4. Дельтакредит	29 819	4. Дельтакредит	21 742
5. Связь-Банк	17 906	5. Банк Москвы	33 796	5. Банк Москвы	28 274	5. Газпромбанк	20 409
6. Росбанк	17 606	6. Дельтакредит	32 936	6. Газпромбанк	26 839	6. ВТБ Банк Москвы	18 000
7. Райффайзенбанк	17 200	7. Связь-Банк	23 974	7. Абсолют Банк	14 973	7. Райффайзенбанк	11 103
8. Банк Москвы	14 706	8. Росбанк	19 069	8. Санкт-Петербург	13 189	8. Санкт-Петербург	9233
9. Возрождение	14 454	9. Абсолют Банк	16 048	9. Возрождение	11 189	9. Связь-Банк	9070
10. Уралсиб	13 388	10. Банк Санкт-Петербург	15 595	10. Связь-Банк	10 566	10. Абсолют Банк	8716

2. Показатели динамики ипотечного кредитования ВТБ24 за 2013 – 2015 гг.

Год	Объем выданных ИК, млрд. р.	Количество выданных ИК, шт.	Прирост объема выданных ИК, %	Доля ВТБ24 на рынке ИК, %	Ипотечный портфель, млрд. р.	Прирост, %
2013	243,3	143364	54	18	483,5	45,9
2014	350,7	175984	44	19,9	712,0	47,3
2015	198,4	106116	-43	19,3	780,0	9,6

По итогам 2013 г. ипотечный портфель ВТБ24 достиг 483,5 млрд. р., продемонстрировав годовой прирост на уровне 46%. По состоянию на 31.12.2013 г. ипотечный портфель банка насчитывал 365 тыс. действующих ипотечных кредитов. В 2013 году банком ВТБ24 было выдано более 143 тыс. кредитов на сумму 243, 3 млрд. р., что на 54% больше, чем в предыдущем году [3].

В 2014 году ипотечный портфель ВТБ24 возрос почти на 50% или на 228,1 млрд. р.

По состоянию на 01.01.2015 г. ипотечный портфель банка составлял 712 млрд. р. (рис. 1).

По итогам 2014 г. можно сказать, что ВТБ24 выдал рекордное количество ипотечных кредитов – около 176 тыс. на сумму 350,7 млрд. р., что более чем в 1,5 раза превысило результат 2013 г. (рис. 2).



Рис. 1. Динамика объема выдачи ипотечных кредитов банком ВТБ24 за 2012 – 2014 гг.

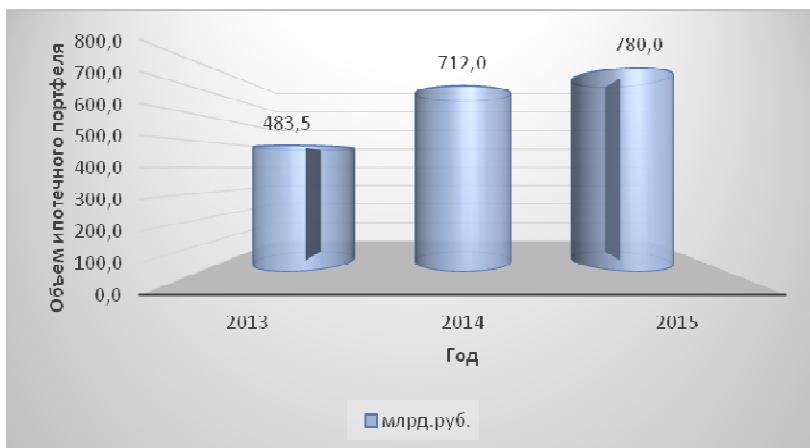


Рис. 2. Динамика изменений объема ипотечного портфеля банка ВТБ24 за 2013 – 2015 гг.

Доля банка ВТБ24 на рынке ипотечного кредитования достигла 19,9%, показав прирост по сравнению с результатом 2013 г. почти на 2%, а с 2012 г. на 4,06%.

По итогам 2014 г. банк стал одним из ключевых участников государственной программы обеспечения жильем военнослужащих: каждый третий ипотечный кредит военнослужащим – участникам НИС выдан ВТБ24.

Но 2015 год нельзя назвать удачным для экономики нашей страны в целом, и для сектора ипотечного кредитования, в частности. Это был довольно сложный период как для заемщиков, так и для банков. Объем выдачи ипотечных кредитов банком ВТБ24 в 2015 г. снизился на 43%! по сравнению с предыдущим годом, и составил 198,4 млрд. р. Прирост объема ипотечного портфеля составил около 10% и его значение равно 780 млрд. р. Доля банка ВТБ24 на рынке ипотечного кредитования по-прежнему сохранилась на уровне около 19% (19,3% – 2015 г., 19,9% – 2014 г.). Такое резкое сокращение объемов выдачи ипотечных кредитов, обусловлено, прежде всего, очень высокими процентными ставками по данному виду кредитов, что, в свою очередь, вытекает из уровня ключевой ставки, установленной ЦБ РФ (с 16.12.2014 по 01.02.2015 гг. – 17,0%, с 02.02.2015 по 15.03.2015 гг. – 15,0%, с 16.03.2015 по 04.05.2015 гг. – 14,0%, с 05.05.2015 по 15.06.2015 гг. – 12,5%, с 16.06.2015 по 02.08.2015 гг. – 11,5%, с 03.08.2015 по 13.06.2016 гг. – 11,0%, с 14.06.2016 по 18.06.2016 гг. –

10,5%, 19.06.2016 г. по сегодня – 10,0% [4]) и довольно дорогими привлеченными средствами банков. Столь нестабильная экономическая ситуация, увеличение числа безработных граждан, резкое повышение уровня цен, скачек инфляции, снижение покупательной способности населения – те причины, следствием которых могли стать обрушение на рынке ипотечного кредитования, а также упадок строительного сектора экономики. Катастрофического падения объемов выдачи ипотечных кредитов не произошло, в частности, благодаря программе «Ипотека с господдержкой», которая оказала существенную помощь и заемщикам, и банкам, и строительному сектору экономики. В 2015 году ВТБ24 выдал ипотечных кредитов именно по этой программе около 40% от общего объема [3]. В настоящее время есть статистические данные за первое полугодие 2016 г., и судя по всему, 2016 г. завершится с более высокими результатами в области выдачи ипотечных кредитов.

Далее рассмотрим структуру кредитов, выданных физическим лицам банком ВТБ24 за 2013 – 2015 гг. (табл. 3).

3. Структура кредитов, выданных физ. лицам в 2013 – 2015 гг. банком ВТБ24

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	на 01.01.2014 г.		на 01.01.2015 г.		на 01.01.2016 г.	
	тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс. р.	%
Кредиты физическим лицам, всего	1 143 558 945	100	1 290 810 780	100	1 249 728 872	100
в том числе:						
жилищные кредиты	139 608 916	12,21	210 251 610	16,2883	203 421 908	16,28
ипотечные кредиты	233 226 396	20,39	333 724 558	25,8539	432 511 573	34,61
автокредиты	106 905 865	9,35	87 372 097	6,76878	67 306 591	5,39
иные потребительские кредиты	663 817 768	58,05	659 462 515	51,089	546 488 800	43,73



Рис. 3. Структура кредитов, выданных физическим лицам, банком ВТБ24 в 2013 г. (на 01.01.2014 г.)

Проанализировав данные табл. 3, можно сделать вывод, что ипотечные кредиты занимают значительное место в кредитном портфеле банка ВТБ24. В 2013 году их доля составила 20,39%, в 2014 г. возросла на 5,46 до 25,85%, а в 2015 г., увеличившись почти на 9%, стала равной 34,61%. Увеличение доли ипотечных кредитов в кредитном портфеле банка связано с сокращением объема потребительских кредитов, из-за очень высоких процентных ставок по ним, а как уже говорилось выше, программа «Ипотека с господдержкой» позволяла выдавать ипотечные кредиты заемщикам по ставке около 12% (от 11,4%). Все же наибольшая доля в кредитном портфеле по кредитованию физических лиц приходится на иные потребительские кредиты. В 2013 году – 58,1%, в 2014 г. – 51,1%, в 2015 г. – 43,73% (рис. 3 – 5).

По итогам первого полугодия 2016 г. можно говорить о следующих результатах. Объем выдачи ипотечных кредитов банком ВТБ24 за данный период составил более 130 млрд. р., прирост объема ипотечной выдачи по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. равен 80% (+ 58 млрд. р.) [5].



Рис. 4. Структура кредитов, выданных физическим лицам, банком ВТБ24 в 2014 г. (на 01.01.2015 г.)

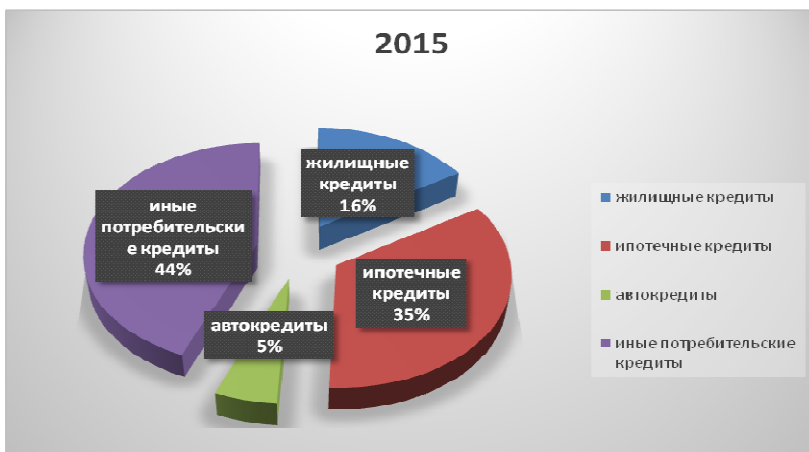


Рис. 5. Структура кредитов, выданных физическим лицам, банком ВТБ24 в 2015 г. (на 01.01.2016 г.)

Андрей Осипов, старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ24, говорит о постепенном восстановлении спроса на ипотечные кредиты со стороны населения, по его мнению, способствует этому общее оживление сектора, а на доступность

ипотеки позитивно влияет снижение ключевой ставки и продление программы субсидирования. «В 2016 г. мы ожидаем прирост выдачи ипотеки по стране на ~25...30% по сравнению с результатом 2015 г. ВТБ24 в 2016 г. планирует выдать ипотечных кредитов на сумму свыше 300 млрд. р.», – прокомментировал Андрей Осипов [6].

По итогам неполных 8 месяцев 2016 г. в рамках программы «Ипотека с господдержкой» банком ВТБ24 выдано около 46 тыс. ипотечных кредитов на сумму 88 млрд. р. В целом в рамках госпрограммы за период 2015–2016 гг. банком выдано около 89 тыс. кредитов на сумму, превышающую 165 млрд. р. [7].

Список используемых источников

1. Разумова, И. А. Ипотечное кредитование / В. А. Разумов. – СПб. : Питер, 2009. – 304 с.
2. РусИпотека. Кредитование и секьюритизация. Рейтинги [Электронный ресурс]. – URL : <http://rusipoteka.ru>
3. ВТБ 24. Финансовые показатели и отчеты [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.vtb24.ru/about/info/results/Pages/default.aspx>
4. ЦБ РФ. Ключевая ставка [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.cbr.ru>
5. ВТБ 24. Пресс-релизы. Новости [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.vtb24.ru/news/Pages/details.aspx?newsId=24658&category=Пресс-релизы>
6. Ассоциация российских банков. Новости банковского сектора [Электронный ресурс]. – URL : <http://arb.ru/b2b/news/>
7. Информационное агентство РИА Новости [Электронный ресурс]. – URL : <http://ria.ru>

**Куликов Н. И. – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»,
Рябова Н. С. – магистрант кафедры «Экономика»**

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФОРМИРОВАНИЯ АКТИВОВ АО БАНК «ТКПБ»

Активы банка – это все объекты, которые находятся в собственности банка и имеют стоимость в денежном выражении. К ним относятся: денежные средства, средства кредитных организаций в ЦБ РФ, обязательные резервы, средства в кредитных организациях, финансовые активы, чистые вложения, чистая ссудная задолженность, инвестиции, основные средства и прочие активы [1].

Для того, чтобы определить насколько эффективно и стабильно формировались активы Банка за каждый квартал 2013 – 2016 гг., необходимо:

- рассчитать показатели рядов динамики – темп роста, темп прироста и абсолютное отклонение активов;
- построить парную регрессионную модель, которая позволит спрогнозировать величину активов на ближайшие два квартала – 01.10.2016 г. и 01.01.2017 г.

Для определения динамики рассчитаем следующие показатели.

Цепной темп роста:

$$T_{\text{пц}} = \frac{t_n}{t_{n-1}} 100\%. \quad (1)$$

Базисный темп роста:

$$T_{\text{пб}} = \frac{t_n}{t_1} 100\%. \quad (2)$$

Цепной темп прироста:

$$T_{\text{ппц}} = \left(-1 + \frac{t_n}{t_{n-1}} \right) 100\%. \quad (3)$$

Базисный темп прироста:

$$T_{\text{ппб}} = \left(\frac{t_n}{t_1} - 1 \right) 100\%. \quad (4)$$

Абсолютное отклонение:

$$\Delta_{\text{ц}} = t_n - t_{n-1}; \quad (5)$$

$$\Delta_{\text{б}} = t_n - t_1, \quad (6)$$

где t_n – величина активов банка n -периода; t_{n-1} – величина активов банка, предшествующая n -периоду; t_1 – величина активов банка начального периода; $\Delta_{\text{ц}}$ – абсолютное отклонение цепного периода; $\Delta_{\text{б}}$ – абсолютное отклонение базисного периода.

В таблице 1 представлены расчеты показателей динамики активов АО Банк «ТКПБ».

Для того, чтобы спрогнозировать какой будет величина активов в будущем, необходимо построить парную регрессионную модель:

$$y = b_0 + b_1 t. \quad (7)$$

Значение b_1 :

$$b_1 = \frac{\overline{ty} - \bar{t}\bar{y}}{\overline{t^2} - \bar{t}^2}. \quad (8)$$

Значение b_0 :

$$b_0 = \bar{y} - b_1 \bar{t}. \quad (9)$$

1. Динамика активов АО Банк «ТКПБ»

Дата	Активы, тыс. р.	Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное отклонение, тыс. р.	
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный
01.07.2013	3 006 610	–	–	–	–	–	–
01.10.2013	3 203 858	106,56	106,56	6,56	6,56	197 248	197 248
01.01.2014	3 280 849	102,40	109,12	2,40	9,12	76 991	274 239
01.04.2014	2 888 684	88,05	96,08	–11,95	–3,92	–392 165	–117 926
01.07.2014	3 051 411	105,63	101,49	5,63	1,49	162 727	44 801
01.10.2014	3 184 276	104,35	105,91	4,35	5,91	132 865	177 666
01.01.2015	3 048 351	95,73	101,39	–4,27	1,39	–135 925	41 741
01.04.2015	2 987 983	98,02	99,38	–1,98	–0,62	–60 368	–18 627
01.07.2015	2 822 745	94,47	93,88	–5,53	–6,12	–165 238	–183 865
01.10.2015	2 931 379	103,85	97,50	3,85	–2,50	108 634	–75 231
01.01.2016	2 957 541	100,89	98,37	0,89	–1,63	26 162	–49 069
01.04.2016	3 310 742	111,94	110,12	11,94	10,12	353 201	304 132
01.07.2016	3 041 094	91,86	101,15	–8,14	1,15	–269 648	34 484

На рисунке 1 представлена динамика активов АО Банк «ТКПБ».



Рис. 1. Динамика активов АО Банк «ТКПБ»

2. Вспомогательные расчеты для построения парной регрессионной модели

Дата	Активы, тыс. р. (y)	Время (t)	ty	t ²
01.07.2013	3 006 610	-6	-18 039 660	36
01.10.2013	3 203 858	-5	-16 019 290	25
01.01.2014	3 280 849	-4	-13 123 396	16
01.04.2014	2 888 684	-3	-8 666 052	9
01.07.2014	3 051 411	-2	-6 102 822	4
01.10.2014	3 184 276	-1	-3 184 276	1
01.01.2015	3 048 351	0	0	0
01.04.2015	2 987 983	1	2 987 983	1
01.07.2015	2 822 745	2	5 645 490	4
01.10.2015	2 931 379	3	8 794 137	9
01.01.2016	2 957 541	4	11 830 164	16
01.04.2016	3 310 742	5	16 553 710	25
01.07.2016	3 041 094	6	18 246 564	36
Итого	39 715 523	0	-1 077 448	182
Среднее значение	3 055 040	0	-82 880,62	14

В таблице 2 произведены вспомогательные расчеты для построения парной регрессионной модели.

Рассчитаем значение показателей b_1 и b_0 :

$$b_1 = \frac{-82\ 880,62}{14} = -5920,04;$$

$$b_0 = 3\ 055\ 040.$$

После полученных расчетов парная регрессионная модель имеет следующий вид:

$$y = 3\,055\,040 + (-5920,04)t.$$

Для того чтобы спрогнозировать какой будет величина активов примем $t = 7$ (для периода 01.10.2016 г.), $t = 8$ (для периода 01.01.2017 г.).

Прогноз на 01.10.2016 г.:

$$y = 3\,055\,040 + (-5920,04) \cdot 7 = 3\,013\,600 \text{ тыс. р.}$$

Прогноз на 01.01.2017 г.:

$$y = 3\,055\,040 + (-5920,04) \cdot 8 = 3\,007\,680 \text{ тыс. р.}$$

По состоянию на 01.10.2013 г. активы Банка составляют 3 203 858 тыс. р., что на 6,56% (или 197 248 тыс. р.) больше, чем на предшествующий период. Цепной темп роста равен 106,56%.

01.01.2014 г. произошло снижение активов на 76 991 тыс. р. (2,40%). Цепной темп роста на этот период составляет 102,4%.

На 01.04.2014 г. наблюдается резкое снижение активов Банка на 392 165 тыс. р. или на 11,95% по сравнению с предшествующим периодом 01.01.2014 г. Величина активов в этот период составляла 2 888 684 тыс. р.

Цепной темп роста по состоянию на 01.07.2014 г. составляет 105,63%. Значение активов увеличилось на 5,63% (162 727 тыс. р.) и составило 6 051 411 тыс. р.

В течение следующего квартала величина активов снизилась на 132 865 тыс. р. (4,35%). Цепной темп роста составил 104,35% по сравнению с предыдущим периодом.

По состоянию на 01.01.2015 г. происходит дальнейшее снижение активов Банка. В этот период цепной темп роста составляет 95,73%, темп прироста отрицательный и равен -4,27%. Общая величина активов уменьшилась на 135 925 тыс. р. до 30 448 351 тыс. р.

На период 01.04.2015 г. активы продолжают снижаться. Цепной темп роста составляет 98,02%, темп прироста -1,98%. Активы по сравнению с предыдущим периодом 01.01.2015 г. снизились на 60 368 тыс. р.

Цепной темп прироста активов Банка на 01.07.2015 г. составляет -5,53%, темп роста 94,47%. Величина активов снизилась на 165 238 тыс. р. по сравнению с предыдущим периодом и составила 2 822 745 тыс. р.

01.10.2015 г. наблюдается увеличение активов на 108 834 тыс. р. Цепной темп роста активов равен 103,85%, темп прироста 3,85%.

Цепной темп роста в следующем квартале составляет 100,89%, темп прироста 0,89%. Величина активов возросла до 2 957 541 тыс. р.

Наибольший прирост активов Банка наблюдается 01.04.2016 г. – в этот период цепной темп прироста составил 11,94%, темп роста 111,94%. По сравнению с 01.01.2016 г. активы возросли на 353 201 тыс. р.

На период 01.07.2016 г. произошло резкое снижение общей величины активов на 269 648 тыс. р. или 8,14%, которая на конец квартала составила 3 041 094 тыс. р.

За анализируемый период не наблюдается стабильное увеличение активов АО Банка «ТКПБ», что может привести к риску потери клиентов, снижению эффективности деятельности, а также увеличению риска банкротства Банка.

Проведенный прогноз на 01.10.2016 г. и 01.01.2017 г. показал, что в ближайшем будущем не произойдет увеличения активов.

Для того чтобы восстановить рост активов, любому коммерческому банку необходимо:

- 1) заняться привлечением новых клиентов;
- 2) улучшить качество и культуру обслуживания;
- 3) проводить тщательный контроль целевого использования прибыли;
- 4) установить привлекательные процентные ставки для привлечения средств клиентов во вклады;
- 5) предоставлять выгодные условия кредитования;
- 6) увеличивать объемы инвестирования в ценные бумаги [3].

Список используемых источников

1. Активы банка. – URL : <http://yakginka.ru/raznoe/jekonomika-i-finansy/108749-aktivy-banka-i-ih-struktura-vazhnost-svedenij-ob.html>
2. Годовая бухгалтерская отчетность ОА Банк «ТКПБ» за 2013 – 2016 года. – URL : <http://tkpb.ru/i№dex.php/2010-10-08-08-06-33/2010-10-08-08-18-40>.
3. Анализ управления активами. – URL : http://studopedia.ru/1_108012_otsenka-delovoy-aktivnosti-kommercheskogo-banka.html

**Куликов Н. И. – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»,
Рябова Н. С. – магистрант кафедры «Экономика»**

АНАЛИЗ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Привлеченные средства – это обязательства коммерческого банка, которые возникают на условиях возвратности и платности.

Привлеченные ресурсы основную часть всего банковского капитала – их доля составляет более 75% общей структуры капитала. К пассивам банка относятся:

- 1) кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации;
- 2) средства кредитных организаций;
- 3) средства клиентов, не являющихся кредитными организациями;
- 4) вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей;
- 5) финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток;
- 6) выпущенные долговые обязательства;
- 7) обязательства по текущему налогу на прибыль;
- 8) отложенное налоговое обязательство;
- 9) прочие обязательства;
- 10) резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон.

Для того чтобы провести анализ привлеченных средств, необходимо:

- 1) изучить структуру пассивов – для этого определим удельный вес каждого показателя привлеченных средств в их общей сумме;
- 2) определить насколько эффективно используются привлеченные средства – для этого рассчитаем показатели темпа роста и темпа прироста пассивов.

В таблице 1 представлена структура привлеченных средств АО Банк «ТКПБ» [1].

Для определения эффективности использования привлеченных средств необходимо рассчитать показатели темпа роста и темпа прироста по формулам [2]:

$$\begin{aligned} \text{Темп роста} &= \\ &= \frac{\text{Величина привлеченных средств отчетного периода}}{\text{Величина привлеченных средств базисного периода}} 100\%; \end{aligned} \quad (1)$$

$$\text{Темп прироста} = \text{Темп роста} - 100\%. \quad (2)$$

В таблице 2 произведен расчет показателей эффективности использования пассивов.

1. Структура привлеченных средств АО Банк «ТКПБ», тыс. р.

Пассивы	Данные на отчетные даты, тыс. р.			Удельный вес, %		
	01.01.2014 г.	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	01.01.2014 г.	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.
Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации	0	114 000	0	0,00	2,69	0,00
Средства кредитных организаций	60 069	52 993	46 079	1,38	1,25	1,08
Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	2 761 306	2 383 625	2 393 912	63,37	56,28	56,11
Вклады физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей	1 498 894	1 622 808	1 760 981	34,40	38,32	41,27
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Выпущенные долговые обязательства	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Обязательства по текущему налогу на прибыль	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Отложенное налоговое обязательство	0	32 513	31 850	0,00	0,77	0,75
Прочие обязательства	36 247	28 165	32 766	0,67	0,77	0,77
Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	1104	1148	1167	0,03	0,03	0,03
Всего обязательств	2 858 726	2 612 444	2 505 774	100,00	100,00	100,00

2. Показатели эффективности использования привлеченных средств, %

Наименование статьи	Показатели динамики, %			
	Темп роста		Темп прироста	
	2014/2015	2015/2016	2014/2015	2015/2016
Привлеченные средства	92	96	-8	-4

Привлеченные средства

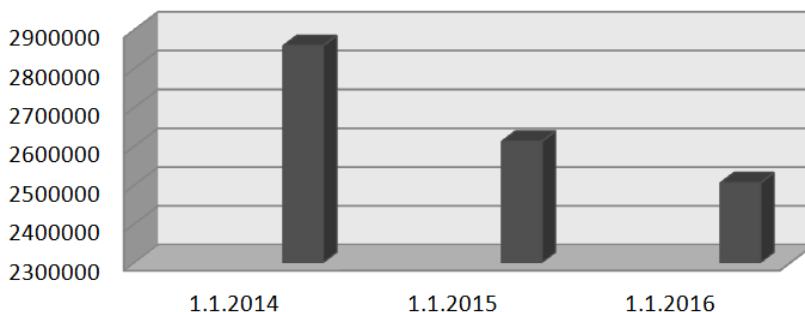


Рис. 1. Динамика объема привлеченных средств АО Банк «ТКПБ»

На рисунке 1 представлена динамика объема источников привлеченных средств АО Банк «ТКПБ» за анализируемый период.

Из полученных данных и проведенной динамики, можно сделать следующие выводы.

8. По состоянию на 01.01.2015 г. Банком привлечено кредитов Банка России 114 000 тыс. р., на 01.01.2014 г. И на 01.01.2016 г. Аналогичной задолженности Банк не имел.

Доля данного показателя в общем объеме пассивов по состоянию на 01.01.2015 г. Составляет 2,69%.

Привлечение кредита могло быть связано с ростом деловой активности организации либо означало, что Банк нуждался в привлеченных средствах в связи с недостаточностью собственных ресурсов.

2. Средства кредитных организаций на 01.01.2016 г. Составили 46 079 тыс. р. (1,08% от всех пассивов), что на 13 990 тыс. р. Меньше,

чем 01.01.2014 г. (1,38% от всех пассивов). Показатель свидетельствует о том, что Банк работает на межбанковском рынке кредитования. Это может означать, что у Банка недостаточно собственного капитала или Банк старается использовать как можно меньше дорогих ресурсов, тем самым привлекая меньше капитала других коммерческих банков.

3. Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями, составили на 01.01.2016 г. – 2 393 912 тыс. р. (56,11% от всех пассивов). За весь анализируемый период произошло значительное снижение данного показателя на 367 394 тыс. р. (13,30%). Данный показатель является самым весомым среди остальных величин, а его снижение может привести к тому, что Банк больше не сможет стабильно работать и развиваться.

4. Вклады физических лиц и индивидуальных предпринимателей выросли на 262 024 тыс. р. (17,49%). Эти ресурсы состоят из двух частей: средства на расчетных счетах и депозиты юридических лиц. Привлечение данных средств позволяет повысить ликвидность Банка.

Увеличение вкладов может говорить о том, что Банк создает привлекательные условия для вкладчиков, а также увеличивается доверие к региональному банку.

5. Величина отложенного налогового обязательства снизилась с 32 513 тыс. р. По состоянию на 01.01.2015 г. До 31850 тыс. р. На 01.01.2016 г. Уменьшение произошло на 663 тыс. р. (2,04%). Это означает, что Банк снижает показатель в налоговых целях на вычитаемые временные разницы и(или) на перенесенные на будущее убытки, не использованные для уменьшения налога на прибыль [3].

6. Прочие обязательства Банка снизились 01.01.2016 г., по сравнению с 01.01.2014 г., на 3481 тыс. р. К ним можно отнести: кредиторскую задолженность, расходы головного офиса на содержание филиалов.

7. Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциями с резидентами аконно и зон незначительно росли на протяжении всего анализируемого периода. Общий рост показателя составил 63 тыс. р. (5,71%). Увеличение данного показателя говорит о том, что Банк увеличивает свои резервы под прогнозируемые потери в будущем.

8. Оценка показателей темпа роста и темпа прироста показала, что за анализируемый период произошло значительное снижение величины привлеченных средств ОА Банк «ТКПБ»: в 2015 г. Произошло снижение на 8%, в 2016 г. Показатель упал еще на 4%.

Общая величина пассивов снизилась с 2 858 726 тыс. р. До 2 505 774 тыс. р. На 352 952 тыс. р.

Данная динамика привлеченных средств является отрицательной тенденцией и может привести к тому, что у банка в скором времени будут отсутствовать источники для проведения активных операций.

Для того чтобы эффективно спланировать формирование банковских ресурсов, банку необходимо:

Во-первых, определить направление деятельности Банка:

- привлечение средств физических лиц (например, повысить долю вкладов с фиксированными процентными ставками);
- привлечение средств юридических лиц (например, начислять проценты на остатки расчетных счетов).

Во-вторых, выбрать подход, при помощи которого Банк будет осуществлять управление своими ресурсами.

Стратегические подходы к управлению банковскими ресурсами зависят от условий внешней и внутренней среды. В зависимости от этого их можно разделить на следующие стратегии:

1. Стратегия проникновения на рынок: Банк занимается освоением и предложением тех продуктов, которые уже имеются на рынке у конкурентов.

- стратегия развития рынка: коммерческий банк увеличивает круг рынков сбыта за счет поисков абсолютно новых рыночных сегментов;

- стратегия разработки новых услуг: Банк занимается усовершенствованием или созданием новых продуктов и услуг, которых еще было, а затем выпускает их на рынок;

- стратегия диверсификации: коммерческий банк стремится найти новые рынки (для этого в ассортимент вводятся новые виды услуг);

- интеграционная стратегия: Банк совместно с другими хозяйствующими субъектами создает новые или проводит модернизацию старых услуг.

На сегодняшний день перед каждым из коммерческих банков стоит глобальная задача – необходимо выбрать такой порядок формирования собственного капитала, который обеспечит акционерам стабильную выплату дивидендов, а также создаст условия для дальнейшего развития коммерческого банка [2].

Список используемых источников

1. Годовая бухгалтерская отчетность ОА Банк «ТКПБ» за 2012 – 2014 гг. – URL : <http://tkpb.ru/iNdex.php/2010-10-08-08-06-33/2010-10-08-08-18-40>

2. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование : монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.

3. О порядке бухгалтерского учета отложенных налоговых обязательств и отложенных налоговых активов : Положения банка России от 25.11.2013 г. № 409-П.

**Куликов Н. И. – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»,
Шамоян Р. М. – магистрант кафедры «Экономика»**

СИСТЕМА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Совершенствование ипотечного кредитования является одной из важнейших задач, которая стоит перед правительством Российской Федерации, руководством регионов и многочисленными кредитными организациями, которые работают на данном рынке. Задачу совершенствования рынка ипотечного кредитования в нашей стране можно решить только в комплексе. В настоящее время ипотека является одним из немногих способов, с помощью которого жители нашей страны могут приобрести собственное жилье.

Формирование системы ипотечного жилищного кредитования является одним из приоритетных направлений государственной жилищной политики. Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, определяет место и роль ипотечного жилищного кредитования в жилищном финансировании, а также стратегию государства в становлении и развитии данной сферы.

Современная государственная жилищная политика должна наряду с прежней ориентацией на нужды социально не защищенных групп населения сделать новый акцент на решении жилищных проблем основной части работающего населения, располагающего средними доходами, накоплениями и имеющими жилье в собственности в результате бесплатной приватизации. Основным способом решения жилищной проблемы для этой части населения является долгосрочное ипотечное жилищное кредитование.

Одна из важнейших задач государства в становлении системы ипотечного жилищного кредитования – законодательное оформление отношений, которые бы защитили от мошеннических действий как сами кредитные организации и лиц, которые к ним обратились, так и строительные компании. Вполне естественно, что решить ее без поддержки Банка России, определяющего «правила игры» на этом поле, невозможно.

Поэтому основной функцией государства в процессе формирования рыночной системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования является создание надлежащей законодательной и норматив-

ной базы с целью правового обеспечения прав кредиторов – залогодержателей и инвесторов, предоставляющих долгосрочные кредитные ресурсы, а также обеспечения социальных гарантий, предоставляемых гражданам, приобретающим жилье с помощью ипотечных кредитов. Задача состоит в установлении оптимального баланса прав, делающего систему кредитования рентабельной и наименее рискованной для банков, а также доступной и безопасной для граждан-заемщиков.

Учитывая, что система находится в стадии становления, государство может также создавать определенные стимулирующие условия для ее развития и взять на себя часть рисков.

С этой целью необходимо:

- совершенствовать правовые основы реализации прав по ипотеке;
- регулировать механизмы привлечения долгосрочных финансовых ресурсов;
- создать благоприятную налоговую среду для ипотечного жилищного кредитования граждан;
- организовать эффективные условия работы кредитных организаций на рынке ипотечных кредитов.

Определяя основные направления и подходы к созданию эффективного рыночного механизма жилищного финансирования, позволяющего обеспечить комплексное решение жилищной проблемы, необходимо выделить следующие основные взаимосвязанные блоки:

- долгосрочное ипотечное жилищное кредитование населения;
- кредитование жилищного строительства;
- государственная бюджетная поддержка приобретения жилья населением (система целевых адресных субсидий).

Долгосрочное ипотечное жилищное кредитование населения. Концепция предполагает создание целостной системы ипотечного жилищного кредитования, которая включает в себя предоставление долгосрочных жилищных ипотечных кредитов коммерческими банками и иными кредиторами гражданам-заемщикам, а также механизм обеспечения кредиторов необходимыми долгосрочными ресурсами для кредитования.

Расширение операций по долгосрочному ипотечному кредитованию со всей необходимостью ставит задачу привлечения достаточного объема долгосрочных ресурсов с финансового рынка и рынка капиталов, что определяет важность отработки надежного механизма финансирования кредиторов и обеспечения гарантий надежности инвесторам, направляющим свои капиталы на рынок долгосрочных жилищных ипотечных кредитов.

Ключевыми условиями для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования являются создание в стране благоприятной экономико-политической обстановки, разработка необходимой законодательно-нормативной базы и повышение уровня благосостояния населения. Один из центральных вопросов – стандартизация процедур выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, правил оценки платежеспособности заемщиков, а также финансовых инструментов для привлечения средств.

Кредитование жилищного строительства. В рамках этого важнейшего блока в системе жилищного финансирования предлагается стимулировать инвестиции в строительство на основе предоставления застройщикам банковских кредитов на строительство жилья (строительных кредитов). Эти кредиты выдаются банком-кредитором частями на оплату выполненных строительно-монтажных работ при строгом контроле за ходом строительства, сроками и качеством работ. Застройщики-получатели кредитов имеют возможность погашать полученные кредиты в соответствии с графиком их погашения после завершения строительства и реализации объекта.

Данный механизм эффективно сопрягается с ипотечным кредитованием физических лиц – покупателей жилья в построенных таким способом домах: получаемые ипотечные кредиты и собственные средства граждан используются для оплаты жилья, а владельцы продаваемого жилья (застройщики) получают возможность погасить ранее полученный строительный кредит.

Государственная бюджетная поддержка приобретения жилья населением (система целевых адресных субсидий).

Доступность жилья, т.е. способность граждан приобретать жилье в собственность за счет своих и заемных средств, в существенной мере характеризует уровень развития общества. Недостаточный платежеспособный спрос населения, отставание реальных доходов от цен на жилье, нестабильность получаемых доходов – все эти факторы отрицательно сказываются на возможностях граждан приобретать жилье даже с помощью ипотечного кредита. Одним из ключевых требований создаваемой системы долгосрочного жилищного ипотечного кредитования является обеспечение доступности ипотечных кредитов для населения не только с высокими, но прежде всего со средними доходами. При этом система ипотечного кредитования должна носить рыночный, а не дотационный характер, быть полностью прозрачной и понятной всем участникам процесса ипотечного кредитования.

Государственная поддержка граждан, желающих получить ипотечные кредиты на стандартных банковских условиях, но не располагающих достаточными доходами, может быть организована через сис-

тому предоставления безвозмездных субсидий для оплаты первоначального взноса при получении ипотечного кредита (например, через государственные жилищные сертификаты), что сократит необходимый размер кредита. Такая система финансирования приобретения жилья гражданами с помощью государства, при которой на долю собственных средств граждан в стоимости квартиры приходилось бы 30%, на долю государственной субсидии (в зависимости от категории населения) в среднем – 20...50% и оставшаяся часть – на ипотечный кредит, повысит доступность ипотечных кредитов для граждан и будет стимулировать платежеспособный спрос на жилье.

Главная цель развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования – создать эффективно работающую систему обеспечения доступным по стоимости жильем российских граждан со средними доходами, основанную на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов.

Создание указанной системы позволит:

- увеличить платежеспособный спрос граждан и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения;
- активизировать рынок жилья;
- вовлечь в реальный экономический оборот приватизированное жилье;
- привлечь в жилищную сферу сбережения населения и другие внебюджетные финансовые ресурсы;
- обеспечить развитие строительного комплекса;
- оживить экономику страны в целом.

Система ипотечного жилищного кредитования должна опираться в первую очередь на эффективное использование привлеченных финансовых ресурсов граждан, коммерческих банков – кредиторов, инвесторов, а не на финансирование со стороны государственного бюджета. Темпы и масштабы развития системы ипотечного жилищного кредитования в Тамбовской области должны определяться объективной экономической ситуацией в области, платежеспособным спросом на жилье и его предложением, а также наличием (или отсутствием) необходимой региональной нормативно – правовой базы и инфраструктуры.

Для становления и развития системы ипотечного жилищного кредитования необходимо предусмотреть решение следующих основных задач:

- совершенствование законодательной и нормативной базы для реализации механизма данного вида кредитования и эффективного функционирования первичного и вторичного рынков ипотечных жилищных кредитов;

- создание и внедрение универсального механизма обеспечения притока долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов на рынок ипотечных жилищных кредитов;
- создание инфраструктуры, обеспечивающей эффективное взаимодействие всех участников рынка ипотечных жилищных кредитов;
- налоговое стимулирование граждан, получающих ипотечные кредиты, кредиторов и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование кредиторов;
- создание равных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных жилищных кредитов;
- создание механизмов социальной защиты заемщиков от непропорциональных действий кредиторов и их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения взятого ранее ипотечного кредита.

При формировании стратегии создания системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования следует учитывать следующие аспекты:

- ориентация ипотечного кредитования в настоящее время в первую очередь на те категории населения, которые нуждаются в небольшом ипотечном кредите. Это позволит при ограниченных ресурсах обеспечить кредитами большее число заемщиков. Доля населения, нуждающегося в небольших ипотечных кредитах, значительна и, по расчетам, составляет не менее трети желающих улучшить свои жилищные условия;
- возможность оплаты части нового жилья за счет продажи уже имеющегося в собственности жилья. Поскольку при малом объеме кредита заемщику требуется иметь значительные собственные средства, то для тех граждан, у которых нет достаточных собственных сбережений в денежной форме, это ограничение преодолевается путем оплаты ими части нового жилья за счет продажи старого;
- предоставление государственных субсидий заемщикам при приобретении жилья с помощью ипотечного кредита. Граждане, получающие в установленном порядке субсидии на приобретение жилья, могут использовать их для оплаты части стоимости жилья в дополнение к собственным средствам и ипотечному кредиту.

Слабое развитие кредитной системы, низкие доходы и, соответственно, недостаточный платежеспособный спрос граждан на жилье в совокупности с отсутствием накоплений заставили органы власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления, а также строительные компании искать промежуточные решения проблемы финансирования строительства жилья.

Можно выделить следующие основные подходы к решению проблемы привлечения средств населения в жилищную сферу и повышения доступности жилья.

Долевое строительство и продажа жилья в рассрочку. Инициатива использования этих вариантов привлечения средств населения принадлежит застройщикам. В условиях снижения платежеспособного спроса на жилье и ограниченности банковского кредитования застройщики, решая проблемы обеспечения ликвидности построенного жилья и собственного выживания, стали самостоятельно напрямую привлекать денежные ресурсы населения на условиях долевого участия в строительстве или путем продажи в рассрочку уже готового жилья. Рассрочка предоставляется в среднем на 1–2 года на сумму от 30 до 50% стоимости жилья.

В данной схеме существует реальная возможность неоправданно затягивания возведения жилья, что позволяет строителям фактически бесплатно пользоваться привлеченными средствами граждан. Существует также риск незавершения строительства или удорожания жилья в ходе строительства. В случае предоставления рассрочки право собственности на жилье переходит к покупателю лишь после полной его оплаты.

Система жилищных сберегательных программ. Учитывая уже имеющийся зарубежный банковский опыт, ряд банков (Сбербанк России, др.) предпринимали попытки разработать и внедрить проекты долгосрочных целевых жилищных накопительных схем, предполагающих сочетание накопительной и ипотечной программ.

Смысл программы жилищных сбережений заключается в следующем:

- гражданин заключает с банком договор, в соответствии с которым он берет на себя обязательства за определенный срок (свыше 1 года) накопить определенную сумму денег, которая явится первоначальным взносом при получении ипотечного кредита;
- банк берет на себя обязательства предоставить клиенту ипотечный кредит на приобретение жилья в случае выполнения им условий накопления и соответствия требованиям банка при выдаче ипотечных кредитов.

Многие банки рассматривают открытие долгосрочных жилищных накопительных счетов как первый этап работы с клиентом в процессе кредитования, позволяющего собрать дополнительную информацию о доходах клиента, его платежеспособности, источниках получения средств. Учитывая преимущества жилищных вкладов и их благоприятную роль в деле формирования аналогов кредитных историй, банки проявляют значительный интерес к жилищным сберегательным про-

граммам и начинают рассматривать их как неотъемлемый элемент своей кредитной деятельности.

Отмечая положительную роль накопительных счетов как источника привлечения банками долгосрочных ресурсов, нельзя не сказать, что в существующей ситуации граждане опасаются класть значительные денежные средства на долгосрочные накопительные депозиты как в связи с продолжающейся инфляцией, так и в силу определенного недоверия к банковским институтам. Кроме того, отсутствует государственная поддержка жилищных накоплений и гарантий сохранности вкладов в той форме, как это существует в Германии или во Франции.

Развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Тамбовской области будет определяться объемами кредитования и прибылью, получаемой всеми участниками системы ипотечного жилищного кредитования. При росте привлекательности ипотечных ценных бумаг для инвесторов, а также возникновении и развитии специальных инвестиционных институтов (накопительной системы в ПФР, НПФ и т.п.) развитие системы станет интенсивным. По прогнозам, прирост объемов ипотечного кредитования может достигать сотен процентов в год до момента удовлетворения основного спроса на ипотечные кредиты. Затем рост объемов будет определяться снижением процентных ставок и увеличением сроков кредитования.

Региональная система ипотечного жилищного кредитования будет также способствовать увеличению спроса на ипотечные ценные бумаги, вовлекая в их оборот региональных инвесторов, к числу которых относятся будущие заемщики, корпоративные и институциональные инвесторы.

Список используемых источников

1. Яхимович, В. И. Региональные особенности реализации модели ипотечного кредитования / В. И. Яхимович // Финансы. – 2011. – № 1. – С. 68 – 72.
2. Куликов, Н. И. Характеристика ипотечного кредитования в Тамбовском ОСБ № 8594 СБ РФ. Программы ипотечных кредитов, предоставляемых Сбербанком / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук // Перспективы науки. – 2013. – № 4(43). – С. 102 – 108.
3. Назарчук, Н. П. Ипотечное кредитование как инструмент решения жилищных проблем в РФ : монография / Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 151 с.
4. Павлова, Г. И. Основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования / Г. И. Павлова // Деньги и кредит. – 2011. – № 3. – С. 67.
5. Назарчук, Н. П. Проблемы ипотеки сегодня и возникающие риски / Н. П. Назарчук // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – № 11(2). – С. 64 – 67.

**Куликов Н. И. – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»,
Шарикова Н. В. – магистрант кафедры «Экономика»**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Важнейшей составляющей банковской политики является правильная политика по формированию ресурсной базы, а ресурсная база, в свою очередь, складывается, прежде всего, в процессе проведения депозитных операций банком. Развитие коммерческого банка непрерывно связано с четко проработанной депозитной политикой, которая должна учитывать не только особенности деятельности самой организации, но и ее клиентской базы. Для чего же нужна депозитная политика? Ее основная и главная цель – это привлекать денежные средства субъектов в достаточном объеме и так скомбинировать ресурсы, чтобы они в свою очередь, создали эффективные условия, рассматриваемые с точки зрения ликвидности, надежности и прибыльности размещения привлеченных средств. Субъектами депозитной политики выступают физические лица, а также предприятия всех организационно-правовых форм, соответственно объектами депозитной политики являются □акомы денежных средств, в простонародье вклады, вносящиеся субъектами депозитных операций на банковские счета.

Что такое вклад? Чем депозит отличается от вклада? Чем депозит одного банка отличается от другого? Все это главные вопросы современности, а что самое главное на все эти вопросы имеются однозначные ответы.

Депозит – это достаточно мощный финансовый инструмент, посредством использования которого, можно приумножить имеющийся капитал. Такой банковский продукт пользуется большой популярностью среди населения. Размещение денежных средств или других ценностей может осуществляться на определенный срок или до востребования. Срок действия депозитного договора, который определяется условиям отдельно взятой программы, влияет на величину итоговой прибыли.

Казалось бы, банковские депозиты и вклады ничем не отличаются, выполняя одну единственную задачу – сохранность средств и начисление определенного процентного дохода. Однако в реальности, банковский депозит это более объемное понятие, в то время как вклад представляет собой не более чем один из его разновидностей. Так в чем же отличие вклада от депозита?

Депозит в своем наиболее распространенном понятии представляет возможность размещения на хранение денежных средств. Но в реалиях сегодняшней банковской практики, депозитом вполне могут выступать и такие виды активов, как:

- ценные бумаги (акции, облигации);
- драгоценные металлы (серебро, золото, платина);
- депозитарные расписки;
- векселя;
- взносы в судебные и административные органы (например, предварительный задаток перед участием в тендерных закупках);
- денежные взносы в таможенные учреждения в роли обеспечения пошлин и сборов.

Следовательно, депозит представляет собой более широкое понятие, подразумевающее возможность хранения широкого спектра активов материального и нематериального характера.

По состоянию на сегодняшний день в Российской Федерации подавляющее число банковских депозитов представляют собой вклады физических лиц. Важно отметить, что законодательная база не описывает строгих разграничительных определений между банковскими депозитами и вкладами.

В законе «О банках» указано следующее определение, что вклад – деньги в иностранной или национальной валюте, размещенные аконческим лицом в банковской организации с целью сохранности и извлечения определенного уровня дохода. В законодательстве также прописано, что вклады могут приниматься исключительно банковскими организациями.

Необходимость классификации депозитных операций обусловлена возможностью проведения аналитических действий и дальнейшего принятия важных решений с точки зрения управления.

Разделение депозитных продуктов на определенные группы позволяет упростить информирование клиентов для возможности их привлечения к сотрудничеству. При учете того, что постоянно депозитная линейка имеет тенденцию к расширению, отнести новые продукты к определенной группе вкладов достаточно сложно.

Под депозитными операциями подразумеваются операции (услуги) по привлечению денежных средств клиентов во вклады либо на определенный срок, либо до востребования.

Классифицируя депозитные операции, выделяют четыре основных критерия:

- в зависимости от категории вкладчиков;
- по форме изъятия;

- целевое назначение;
- степень доходности.

В зависимости от категории вкладчиков различают депозиты юридических и физических лиц. Среди депозитов юридических лиц выделяют следующие виды вкладчиков:

- корпорации, фирмы и другие коммерческие организации;
- казначейство и другие правительственные организации;
- некоммерческие организации.

По форме изъятия депозиты подразделяют на:

- до востребования (обязательства, не имеющие конкретного срока) – бессрочные вклады (изымаются в полной сумме), депозитные сертификаты, вклады на текущие счета (изымаются полностью или частично), вклады на контокоррентные счета;
- срочные вклады (обязательства, имеющие определенный срок) – собственно срочные, депозитные сертификаты, сберегательные сертификаты;
- условные (средства, подлежащие изъятию при наступлении заранее оговоренных условий) [5].

Самым крупным источником привлечения банком ресурсов юридических лиц в свой оборот являются:

- 1) средства клиентов на расчетных счетах;
- 2) средства на счетах банков корреспондентов.

По своей экономической сути эти счета представляют собой депозиты до востребования. Средства с этих счетов могут быть изъятые, переведены на счет другого лица без каких-либо ограничений (полностью или частично), в любое время и без предварительного уведомления, по первому требованию их владельцев. По данной причине банк уплачивает по счетам до востребования минимальные процентные ставки или не платит их совсем. Режим работы данных счетов регулируется договором банковского счета и договором корреспондентского счета. На этих счетах находятся временно свободные средства хозяйствующих субъектов различных форм собственности, бюджетов и бюджетных организаций, внебюджетных фондов, а также банков-корреспондентов (счета лоро) по совершению операций, связанных с обслуживанием их деятельности.

Срочные депозиты – это денежные средства, внесенные в банк на определенный фиксированный срок. Таким образом, срочные депозиты не используются для осуществления текущих платежей. В течение срока действия депозита дополнительные взносы от его владельца – юридического лица на депозитный счет не принимаются.

В зависимости от срока размещения срочные депозиты подразделяются на депозиты со сроком:

- 1) до 30 дней;
- 2) от 31 до 90 дней;
- 3) от 91 до 180 дней;
- 4) от 181 до года;
- 5) от 1 года до 3 лет;
- 6) свыше 3 лет.

Операционные расходы банков по срочным депозитам обычно ниже, чем по депозитам до востребования, но платежи по процентам значительно выше, поэтому для банков они не всегда выгодны. Но банки заинтересованы в привлечении срочных депозитов, так как эти средства могут быть использованы для долгосрочных вложений.

Разновидностью срочных вкладов являются депозитные и сберегательные сертификаты. Правила их выпуска и оформления установлены письмом ЦБ РФ от 10.02.1992 г. № 14-3-20 «О сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций». Они едины для всех коммерческих банков.

Классификация сертификатов:

- по способу выпуска:
 - выпускаемые в разовом порядке;
 - выпускаемые сериями;
- по способу оформления:
 - именные;
 - на предъявителя;
- по сроку:
 - все срочные;
- по погашению и купле-продаже:
 - безналично (по депозитным сертификатам);
 - безналично и наличными деньгами (по сберегательным сертификатам) [6].

Если коммерческий банк выпускает сертификаты самостоятельно, то он разрабатывает условия выпуска и обращения каждого типа сертификатов, регистрирует эти условия в ГУ ЦБ РФ, после чего могут их размещать.

Сертификаты выпускаются исключительно в рублях, не могут служить расчетным либо платежным средством за проданные товары или оказанные услуги. Проценты выплачиваются кредитной организацией независимо от времени покупки сертификата владельцем, потому что по истечению срока проценты причитаются по первоначально установленной ставке. В случае преждевременного предъявления сер-

тификата к оплате кредитная организация выплачивает сумму вклада и проценты по ставкам вкладов до востребования, если условиями сертификатов не установлен иной размер процентов.

Кредитная организация не имеет права в одностороннем порядке изменить обусловленную в сертификате ставку процентов, установленную при выдаче сертификата [7].

Работа с депозитами и вкладами в коммерческих банках должна быть тесно связана с возможностью банка «отработать» полученные средства. Ведь по ним должен быть начислен прописанный в договоре процент, и кроме того, получена планируемая банком прибыль. А это значит, что приняв средства от вкладчиков, банк должен найти такой объект их вложения, который бы гарантировал получение прибыли, возвратность средств точно в срок и соблюдение законности операции. Поэтому они должны сопровождаться хорошей нормативной базой для защиты интересов вкладчиков.

Также следует указать, что депозиты могут служить не только средством накопления, но и средством инвестирования.

С расширением депозитной линейки вкладчику предлагается все большее количество программ, в которых он может принять участие. В последнее время всю большую популярность завоевывают инвестиционные вклады, одновременно включающие в себя две сделки. Речь идет об открытии краткосрочного депозита и размещении средств в паевом инвестиционном фонде. Ниже представлены примеры наиболее востребованных инвестиционных депозитных программ.

1. *Индексный депозит.* Срок действия такого вклада варьируется в пределах 9 – 12 месяцев. Согласно условиям таких программ, собственник счета не может проводить приходно-расходных операций. Основная часть средств инвестируется в надежные продукты с невысокой доходностью. Также возможно привлечение средств в опционы. Все индексные депозиты страхуются государством, поэтому даже при наступлении банкротства финансового учреждения вкладчик получает свои выплаты.

2. *Структурный депозит.* В этом случае клиент банка получает доход от изменения цен на активы высокой ликвидности – нефть, золото, акции. При этом уровень ценовых показателей может не только повышаться, но и иметь тенденцию к снижению. Годовая ставка структурного депозита варьируется в пределах 10...12%.

3. *Инвестиционный депозит.* Такие программы будут интересны для потенциальных вкладчиков, стремящихся обеспечить себе пассивный доход и занять определенное положение на фондовом рынке. Постепенно этот депозит способен трансформироваться в самостоятель-

ный инвестиционный инструмент. Страхование вкладов в этом случае осуществляется за счет накопленных процентов, поэтому инвестиционные программы относятся к гарантированным депозитам.

4. *Депозит ценных бумаг.* Данная услуга предлагается отдельными компаниями на фондовом рынке. Срок размещения денежных средств может составлять от трех до шести месяцев. Вкладчик получает прибыль от изменений курса ценных бумаг. Здесь возможно получение прибыли до 5%. Большим преимуществом депозитов ценных бумаг является минимальный уровень риска.

Регулирование депозитов, как и любых продуктов, предлагаемых банком, производится под контролем государства.

К нормативным актам, регулирующим депозитные операции кредитных организаций, относятся:

1) Гражданский кодекс Российской Федерации. Вкладные (депозитные) операции кредитных организаций и их отношения с вкладчиками при данных операциях в Гражданском кодексе Российской Федерации регулируются ст. 834 – 844 (гл. 44), ст. 845 – 860 (гл. 45), ст. 395 и ст. 809. Депозитные договоры должны соответствовать требованиям ст. 426. В соответствии с этими статьями:

– юридические лица не вправе перечислять находящиеся во вкладах (депозитах) денежные средства другим лицам;

– право на привлечение денежных средств во вклады имеют банки с соответствующей лицензией;

– договор банковского вклада должен быть заключен в письменной форме, несоблюдение письменной формы договора банковского вклада влечет недействительность этого договора;

– по договору банковского вклада (депозита) одна сторона (банк), принявшая поступившую от другой стороны (вкладчика) или поступившую для нее денежную сумму (вклад), обязуется возвратить сумму вклада и выплачивать проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором;

– договор банковского вклада заключается на условиях выдачи по первому требованию (вклад до востребования) либо на условиях возврата вклада по истечении определенного договором срока (срочный вклад);

– по договору банковского вклада любого вида банк обязан выдать сумму вклада или ее часть по первому требованию вкладчика, за исключением вкладов, внесенных юридическими лицами на иных условиях возврата, предусмотренных договором. Условия договора об отказе гражданина от права на получение вклада по первому требованию ничтожно;

- банк выплачивает вкладчику проценты на сумму вклада в размере, определяемом договором банковского вклада;
- банки обязаны обеспечивать возврат вкладов граждан путем обязательного страхования, а в предусмотренных законом случаях и иными способами;
- способы обеспечения банком возврата вкладов юридических лиц определяются договором банковского вклада;
- при заключении договора банковского вклада банк обязан предоставить вкладчику информацию об обеспеченности возврата вклада [8].

2) Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ. Вопросам осуществления банками операций по привлечению денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок) в данном Федеральном законе посвящены ст. 29, 30, 36 и 37.

Ст. 29: Процентные ставки по кредитам, вкладам (депозитам) и комиссионное вознаграждение по операциям устанавливаются кредитной организацией по соглашению с клиентами, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Ст. 30: Отношения между Банком России, кредитными организациями и их клиентами осуществляются на основе договоров, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Ст. 36: Вклад – денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода. Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Вклад возвращается вкладчику по первому его требованию в порядке, предусмотренном для вклада данного вида федеральным законом и соответствующим договором.

Ст. 37: Вкладчики свободны в выборе банка для размещения во вклады принадлежащих им денежных средств и могут иметь вклады в одном или нескольких банках [9].

3) Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России).

Ст. 62: В целях обеспечения устойчивости кредитных организаций Банк России может устанавливать им обязательные нормативы:

- минимальный размер уставного капитала для создаваемых кредитных организаций, размер собственных средств (капитала) для действующих кредитных организаций в качестве условия создания на территории иностранного государства их дочерних организаций и (или) открытия их филиалов, получения небанковской кредитной организацией статуса банка, а также получения кредитной организацией статуса дочернего банка иностранного банка;

- предельный размер имущественных (неденежных) вкладов в уставный капитал кредитной организации;
- максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;
- максимальный размер крупных кредитных рисков;
- нормативы ликвидности кредитной организации;
- нормативы достаточности собственных средств (капитала);
- размеры валютного, процентного и иных финансовых рисков;
- минимальный размер резервов, создаваемых под риски;
- нормативы использования собственных средств (капитала) кредитной организации для приобретения акций (долей) других юридических лиц;
- максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных кредитной организацией (банковской группой) своим участникам (акционерам) [10].

Эффективность депозитной деятельности в коммерческом банке служит исходной базой для принятия грамотных управленческих решений на всех уровнях управления банком.

Сегодня на рынке финансовых услуг создана достаточно жесткая конкуренция. Чтобы привлечь внимание потенциальных клиентов руководство банков стремится к расширению списка предлагаемых продуктов и повышению качества оказываемых услуг. Для вкладчиков этот момент очень важен, так как им предоставлена возможность выбора наиболее приемлемых условий сотрудничества.

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ. Ч. 2 [Электронный ресурс]. – URL : http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_43.html, свободный. – Загл. с экрана.
2. О банках и банковской деятельности : федер. закон от 03.02.1996 г. № 17-ФЗ.
3. О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России) : федер. закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ.
4. Кассовые и банковские операции с учетом всех изменений в законодательстве / под ред. Г. Ю. Касьяновой. – 9-е изд., перераб. и доп. – М. : АБАК, 2012. – 349 с.
5. Каджаева, М. Р. Банковские операции. – М. : Академия, 2012. – 370 с.
6. Депозитные операции, их виды. Депозитная политика в кредитной организации (банке) [Электронный ресурс]. – URL : <http://referatwork.ru/refs/source/ref-929.html>, свободный. – Загл. с экрана.
7. Депозитные операции коммерческого банка [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/depozitnye-operacii.html>, свободный. – Загл. с экрана.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ,
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА
В РЕГИОНЕ**

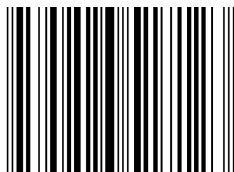
СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

Выпуск 4

Том 1

Компьютерное макетирование М. А. Евсейчевой

ISBN 978-5-8265-1712-3



9 785826 1517123

Подписано в печать 10.04.2017.
Формат 60 × 84 / 16. 17,67 усл. печ. л.
Тираж 100 экз. Заказ № 125

Издательско-полиграфический центр
ФГБОУ ВО «ТГТУ»
392000, г. Тамбов, ул. Советская, д. 106, к. 14
Телефон 8(4752)63-81-08
E-mail: izdatelstvo@admin.tstu.ru