СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Материалы заочной международной научно-практической конференции

15 мая 2017 г.
Краснодар

doi: 10.18411/elit-046

ISBN: 978-5-9500479-2-3

Министерство образования и науки Российской Федерации

КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Материалы международной заочной научно-практической конференции

15 мая 2017 года,
г. Краснодар

УДК 336(8)
ББК 65.26
С568

Редакционная коллегия:

Пенюгалова А.В. *(ответственный редактор)* — *доктор экономических наук, профессор*
заведующий кафедрой экономического анализа, статистики и финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Сысоева Е.Ф. — *доктор экономических наук, профессор*
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Пригода Л.В. — *доктор экономических наук, профессор*
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Майкопский государственный технологический университет»

Буз О.В. — *кандидат экономических наук*
генеральный директор ООО «Печатный двор Кубани»

Шахметов Д.Ю. — *кандидат экономических наук*
директор Южного филиала АО «Райффайзенбанк»

Цициашвили С.С. — *кандидат экономических наук*
начальник отдела Управления рисками, кредитного контроля и комплаенса
АО «Си Ди Би БАНК» (г. Краснодар)

Бабенко И.В. — *кандидат экономических наук, доцент*
заместитель заведующего кафедрой экономического анализа,
статистики и финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Мамий Е.А. — *кандидат экономических наук, доцент*
заместитель заведующего кафедрой экономического анализа, статистики
и финансов по учебно-методической работе
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Гребенникова В.А. — *кандидат экономических наук, доцент*
доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Платонова Ю.Ю. — *кандидат экономических наук*
доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Федотова Е.Б. — *кандидат экономических наук,*
доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

С568 **Современная финансово-кредитная система: проблемы и перспективы** [Электронный ресурс] : материалы международной заочной научно-практической конференции (15 мая 2017 г., Краснодар) / под ред. А.В. Пенюгаловой. – Краснодар: КубГУ, Майкоп: ЭлИТ, 2017. - 688 с.: – Сист. требования: Adobe Reader; экран 10'. Режим доступа http://201824.selcdn.ru/elit-046/index.html. Дата размещения 28.06.2017 г.

ISBN 978-5-9500479-2-3 (on-line). **doi: 10.18411/elit-046.**

В сборник вошли статьи, представленные на международной заочной научно-практической конференции «Современная финансово-кредитная система: проблемы и перспективы». Сборник охватывает широкий круг актуальных проблем в области финансов, денежно-кредитной сферы, финансовых рынков и финансового инжиниринга, макро- и микроэкономики. Показаны современное состояние, пути и направления дальнейшего развития финансово-кредитной науки и практики. Сборник статей может быть рекомендован специалистам в области финансов и кредита, научным работникам, преподавателям вузов, студентам, аспирантам, магистрантам.

УДК 336.7(075.8)
ББК 65.262.1Я 73

ISBN 978-5-9500479-2-3
9 785950 047923

Редакционная коллегия не несет ответственности за содержание публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

© ФГБОУ ВО «КубГУ», 2017
© Коллектив авторов, 2017
© Оформление электронного издания ООО «ЭлИТ», 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ I. ФИНАНСЫ 12

Алиев Т.С., Мамий М.В.
Инвестиционные риски: место в системе управления рисками организации 12

Артамошкина А.А., Вылегжанина Е.В.
Реализация принципа открытости бюджета в Российской Федерации 16

Байрамова А.М., Вылегжанина Е.В.
Влияние внешних рисков на финансы АПК России 19

Балалаева И.В., Вылегжанина Е.В.
Проблема оценки эффективности бюджетных расходов на примере государственной программы Краснодарского края «Развитие культуры» 22

Балаян С.Г., Вылегжанина Е.В.
Актуальные проблемы финансовой системы РФ и пути их решения 26

Баранюк Ю.Ф., Вылегжанина Е.В.
Межбюджетные трансферты как инструмент регулирования сбалансированности региональных и местных бюджетов 29

Бергаль О.Е., Пенюгалова А.В.
Моделирование государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в регионе 33

Бочарова А.И., Мамий Е.А.
Выбор формы инвестирования и метода финансирования проекта с учетом жизненного цикла компании 37

Бутко Д.С., Мамий Е.А.
Некоторые проблемы управления денежными потоками корпораций 41

Бутко Д.С., Мамий Е.А.
Практические вопросы управления денежными потоками 44

Варданян А.В., Вылегжанина Е.В. Г
осударственный долг Российской Федерации 48

Величко Е. А., Федотова Е.Б.
Взаимосвязь финансовых и товарных потоков предприятия в системе управлении ресурсами 52

Головащенко В. В., Гребенникова В.А.
Налоговое регулирование рынка ценных бумаг в РФ 55

Гребенникова В.А., Жмурчук В.И.
Основные подходы к определению понятия «финансовая устойчивость» 59

Гребенникова В.А., Ковалева В.С.
Модернизация налога на имущество физических лиц в России 63

Гребенникова В.А., Кулык К.Н.
Финансовый анализ и его роль в разработке антикризисных мероприятий и программ 67

Гребенникова В. А., Марченко Е.А.
Проблемы администрирования бюджетных доходов и пути их решения 71

Гребенникова В.А., Отырба М.Б.
Теоретические аспекты управления финансовыми рисками в системе финансового менеджмента 75

Григигян Э.А., Гребенникова В.А.
Оценка бизнес-плана компании с позиции банка 79

Демиденко Д. М., Вылегжанина Е.В.
Проблема финансовой неграмотности населения по вопросу финансовых пирамид 83

Джейранова Э.Г.
Резервы роста налоговых поступлений торговой отрасли в консолидированный бюджет РФ 87

Довмалян Н.Р., Мамий Е.А.
Инвестиционная политика организации: выбор формы инвестирования 91

Дьяконенко Е. А., Вылегжанина Е.В.
Финансовая поддержка агропромышленного комплекса в Краснодарском крае 95

Ельчина С.Ю., Вылегжанина Е В.
Повышение эффективности бюджетного планирования 99

Енина Т.А., Вылегжанина Е.В.
Современная государственная и муниципальная финансовая политика 103

Зилитинкевич К.О., Вылегжанина Е.В.
Государственная финансовая поддержка субъектов малого бизнеса в Краснодарском крае 107

Зимина А.А.
Актуальные финансовые проблемы энергосбытовых компаний 111

Иванова А.Ю., Кирокосян М.А.
Финансово-экономические проблемы и перспективы развития пищевой отрасли России и Краснодарского края 115

Карауш А.А., Вылегжанина Е.В.
Реформация налоговой системы Российской Федерации 2017-2019 гг. 120

Кашенко А.Н., Гребенникова В.А.
Специальные налоговые режимы и их роль в стимулировании малого и среднего бизнеса 124

Клепальченко А.В., Вылегжанина Е.В.
Оценка эффективности и инвентаризация налоговых льгот 128

Кобазев О.А., Соколова Н.В.
Проблемы прогнозирования банкротства российских предприятий 132

Кобж Л.Р., Вылегжанина Е.В.
Перспективы развития и векторы совершенствования УСН 135

Коваль Е.М., Пучкина Е.С.
Использование оценки стоимости бизнеса как инструмента финансового менеджмента 138

Компанец И.А., Вылегжанина Е.В.
Направления противодействия мошенничеству в сфере страхования 145

Кочеткова И.К., Гребенникова В.А.
Государственное финансирование малого бизнеса в России 150

Ле Чан Туен, Кирокосян М.А.
Финансовая результативность российских телекоммуникационных компаний 154

Любарцев А.А., Гребенникова В.А.
Автострахование как вид имущественного страхования 157

Мамий Д.М., Вылегжанина Е.В.
Развитие института администрирования доходов бюджета РФ 161

Маркосян К. В., Пучкина Е.С.
Основные подходы к формированию личных финансов 165

Мишин В.А., Питерская Л.Ю.
Анализ экономического и финансового состояния сельскохозяйственного производства Краснодарского края 170

Нагапетян Ц.З., Мамий Е.А.
Анализ проблем и пути повышения финансовой грамотности населения 174

Носкова А.Д., Пучкина Е.С.
Особенности пенсионного страхования в РФ 180

Осокина А.М., Вылегжанина Е.В.
Проблемно-ориентированный анализ внешнего государственного общего долга РФ 184

Панеш З.А., Федотова Е.Б.
Основные методы оценки стоимости предприятия, используемые в системе финансового менеджмента 188

Панеш З.А., Гребенникова В.А.
Проблемы финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий 191

Парпула И.И., Кулишов Д.И.
Рейтинговая оценка устойчивости бюджета муниципального образования в системе регионального антикризисного управления 195

Пашян Э.А., Федотова Е.Б.
Современные подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятий 200

Пенюгалова А.В., Бондарев А.И.
Проектное финансирование: механизм функционирования и перспективы развития в России 204

Перетягина А.Е., Гребенникова В.А.
Оценка платежеспособности российских компаний 207

Петровская А.О., Гребенникова В.А.
Инструментарий оценки финансовой устойчивости предприятия 211

Петровская А.О., Федотова Е.Б.
Современные тенденции развития планирования на предприятии 215

Пучкина Е.С., Краснов В.Н.
Взаимосвязь финансового мошенничества с уровнем финансовой грамотности населения 219

Пушкарева М.С., Гребенникова В.А.
Методики оценки налоговой нагрузки на предприятие 225

Рогожина С.А., Федотова Е.Л.
Национальные особенности финансового управления в Китае 228

Рындина И.В., Мурсалимов Г.Э.
Управление финансированием оборотного капитала предприятия 231

Садовникова И.В., Федотова Е.Б.
Современные подходы оценке факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия 234

Селедцова С.А., Пучкина Е.С.
Финансирование деятельности компании: инструментальное описание 237

Склярова Е.В., Вылегжанина Е.В.
Облигационные займы как инструмент финансирования дефицита федерального бюджета 243

Сницар А.В., Вылегжанина Е.В.
Имущественные налоги как источник доходов консолидированного бюджета Краснодарского края 247

Сысоева Е.Ф., Подольская В.А.
Cash pooling как инструмент управления денежными потоками кредитных организаций 251

Тлехас Ф.Н., Гаврилов А.А.
Проблемы практического применения бюджетирования в муниципальном образовании «город Адыгейск» 255

Торосян Г.М., Вылегжанина Е.В.
Венчурное финансирование как фактор инновационного развития экономики 258

Усток С.Н., Федотова Е.Б.
Современные методы планирования прибыли 262

Хагундоков А.З., Гребенникова В.А.
Влияние налоговой политики на финансовую устойчивость предприятия 265

Хакунов А.С., Пучкина Е.С.
Роль финансов домашних хозяйств в финансовой системе России 269

Ховякова А.Г., Соколова Н.В.
Финансовая устойчивость: сущность и взаимосвязь с экономическим кризисом 274

Хуажева Б.Р., Вылегжанина Е.В.
Стратегия бюджетного развития Краснодарского края 277

Черкас Н.А., Мамий Е.А.
Пути повышения инвестиционной привлекательности России в современных условиях 282

Чимирис А.С.
Резервы роста налоговых поступлений отрасли недвижимости в консолидированный бюджет РФ 286

Чуева В.И., Вылегжанина Е.В.
Факторы роста размера пенсий в современной России 291

Чулков А.С.
Повышение эффективности осуществления государственных и муниципальных закупок 295

Шмидт О.Н., Бабенко И.В.
Анализ эффективности управления акционерным капиталом в российской нефтегазовой отрасли 298

Ярошенко Д.В.
Генезис и особенности предоставления бюджетных кредитов 302

РАЗДЕЛ II. ДЕНЬГИ, КРЕДИТ, БАНКИ 306

Бабенко А.И., Пенюгалова А.В.
Риски страховых компаний, связанные с формированием рынка банкостраховых услуг 306

Базилевич А.Р., Агрба Д.Л.
Особенности создания и внедрения банковских продуктов и услуг в деятельность ПАО «Сбербанк» 310

Базилевич А.Р., Кобж М.М.
Оценка кредитной деятельности АО «Альфа-Банк» в области потребительского кредитования 314

Базилевич А.Р., Хачатрян В.Г.
Современное состояние и тенденции кредитования субъектов малого и среднего бизнеса 318

Белая В.В., Платонова Ю.Ю.
Особенности инфляционных процессов в России 322

Бондаренко Я.Д., Платонова Ю.Ю.
Особенности перехода к инфляционному таргетированию: зарубежный и российский опыт 326

Волохова В.С., Вылегжанина Е.В.
Государственная поддержка жилищного (ипотечного) кредитования 331

Гаврилова М.А., Платонова Ю.Ю.
Современные тенденции и перспективы развития банковской системы России 335

Гавриш А.С., Зингер А.И., Платонова Ю.Ю.
Особенности функционирования банковской системы современной России 338

Галяева Л.Е., Дубьяга Д.С., Железная В.И.
Развитие ипотечного кредитования в России и Украине 341

Гапонов М.В., Базилевич А.Р.
Роль безналичных расчетов в современной России 345

Грицаева А.В., Платонова Ю.Ю.
Современное состояние и перспективы развития микрофинансовых организаций 349

Гудь В.В., Платонова Ю.Ю.
Особенности деятельности федеральной резервной системы США 356

Гузеева Л.И., Вылегжанина Е.В.
Перспективы развития системы безналичных расчетов в РФ 359

Дьяченко Д.В., Вылегжанина Е.В.
Особенности кредитования физических лиц в современных экономических условиях 363

Епраносян А.А., Вылегжанина Е.В.
Развитие кредитного рынка России 367

Епраносян А.А., Платонова Ю.Ю.
Особенности и тенденции кредитования малого и среднего бизнеса в современной экономике России ... 371

Ермакова А.А., Платонова Ю.Ю.
Этапы развития и современные особенности банковской системы Японии ... 375

Ирха А.Р., Платонова Ю.Ю.
Современное состояние и перспективы развития криптовалюты ... 379

Казанский А.А., Базилевич А.Р.
Кредитование реального сектора экономики России на примере сельского хозяйства ... 383

Калинин И.В., Вылегжанина Е.В.
Государственное регулирование наличных расчетов между гражданами РФ ... 386

Карцева В.В., Платонова Ю.Ю.
Роль наличных денег в экономике РФ ... 390

Коляденко А.С., Вылегжанина Е.В.
Валютная политика России в условиях кризиса ... 393

Котляр Е.А., Youba Berrai, Галяева Л.Е.
Скоринг как инструмент оптимизации банковского кредитного риска ... 398

Кочеткова И.К., Мамий Е.А.
Кредитование малого и среднего бизнеса в коммерческом банке ... 403

Красникова А.В., Платонова Ю.Ю.
Особенности развития розничного кредитования ... 407

Кундус Д.Ю., Платонова Ю.Ю., Фелонова А.А.
Роль электронных денег в современной экономике ... 410

Лобачёв С.В., Платонова Ю.Ю., Тепина В.А.
Современные особенности регулирования банковской деятельности в Российской Федерации ... 413

Лунева А.С., Платонова Ю.Ю.
Гиперинфляция в современном экономическом пространстве ... 416

Маркарова И.С., Платонова Ю.Ю.
Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России ... 420

Мартояс К.А., Мамий Е.А.
Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в РФ ... 424

Миненко Е.Ю., Платонова Ю.Ю.
Социально-экономические последствия инфляции и роль центрального банка в регулировании инфляционных процессов ... 429

Негуч Р.А., Платонова Ю.Ю.
Актуальные проблемы денежного обращения в России ... 433

Носкова А. Д., Мамий Е.А.
Современные подходы к управлению банковскими рисками ... 437

Петров А.Е., Ермоленко О.М.
Теоретические подходы к определению банковской системы ... 441

Петровская Д.Э., Платонова Ю.Ю.
Особенности вексельного обращения в современной экономике ... 445

Петрунина А.Л., Stuk Anna (Стук А.), Галяева Л.Е.
Международный опыт использования банковских карт ... 448

Писаренко К.О., Платонова Ю.Ю.
Криптовалюта: разновидность электронных денег или альтернатива общепризнанным формам денег ... 452

Платонова Ю.Ю., Терехова А.А.
Анализ методик оценки эффективности денежно-кредитной политики ... 455

Платонова Ю.Ю., Яхимович Е.С.
Проблемы конвертируемости российского рубля 459

Рындина И.В., Аутлев З.А.
Особенности деятельности банков в лизинговой сфере 462

Рындина И.В., Карапетян Э.А.
К вопросу о деятельности Южного ГУ Банка России на территории Краснодарского края 466

Санжарова Е.Е., Платонова Ю.Ю.
Перспективы перехода к режиму таргетирования инфляции в РФ 470

Силищева Н.П., Цициашвили С.С.
Перспективы развития управления банковскими рисками в коммерческих банках РФ 474

Соседская А.В., Сухинина А.О.,
Платонова Ю.Ю. Особенности развития наличного денежного обращения в России 481

Ткаченко А.А., Вылегжанина Е.В.
Проблемы развития электронных денег в России 485

Тхагапсо Р.А., Вылегжанина Е.В.
Золотовалютные резервы Российской Федерации 488

Федорова И.В., Вылегжанина Е.В.
Перспективы режима таргетирования инфляции в РФ 493

Фролова Т.Д., Базилевич А.Р.
Совершенствование процесса сделок M&A в банковском секторе 497

Хуако З.А., Пенюгалова А.В.
Финансовая устойчивость коммерческого банка: сущность и методы оценки 501

Чуксина Д.В., Базилевич А.Р.
Особенности кредитования физических лиц в современной России 505

Штаркина М.К., Платонова Ю.Ю.
Место наличного денежного обращения в мировой экономике на современном этапе 508

РАЗДЕЛ III. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ФИНАНСОВЫЙ ИНЖИНИРИНГ 511

Аипов А.Н., Джамирзе С.Х.
Деятельность банка россии в качестве мегарегулятора финансового рынка России 511

Аипов А.Н.
Совершенствование процесса андеррайтинговой деятельности на российском финансовом рынке 515

Айрапетян А.М., Вылегжанина Е.В.
Оценка функционирования фондовой биржи в современных условиях
и перспективные направления ее развития 518

Ананьин И.И., Тимченко А.И.
Влияние глобализационных процессов на конкурентоспособность страховых компаний 524

Ананьин И.И., Тимченко А.И.
Использование информационных технологий для повышения конкурентоспособности
страховых компаний 528

Анастасин Д.И., Пучкина Е.С.
Основные подходы к оценке фундаментальной стоимости ценных бумаг 532

Андреев В. Е., Мамий Е.А.
Типы инвестиционных портфелей НПФ 537

Андреев В.Е., Мамий Е.А.
Формирование и использование ресурсов пенсионного фонда РФ 541

Бабенко А.И., Бабенко И.В.
Анализ аспектов реформирования пенсионной системы РФ в контексте восприятия населением 546

Бондарев С.С., Пучкина Е.С.
Становление и развитие института доверительного управления финансовыми активами 551

Кудрина А.Д., Суворова В.В.
Электронные платёжные системы как форма реализации деятельности рынка электронной коммерции 556

Мамий М.В., Мамий Е.А.
Преимущество многофакторных моделей как инструмента оптимизации риска и доходности 560

Морозов М.И.
Оценка эффективности использования технического анализа при прогнозировании ценовой динамики российского фондового рынка 564

Никонов К.М., Гудакова Л.В.
Индивидуальный инвестиционный счет: тенденции и перспективы развития 569

Овчинников В.Б., Пучкина Е.С.
Инфокоммуникационные основы рынка облигаций 573

Толстов Н.С., Пучкина Е.С.
Значение ставки дисконта при использовании метода дисконтирования денежных потоков в оценке стоимости бизнеса 579

Трубникова В.В.
Анализ качества институциональной среды финансовой инфраструктуры в условиях устойчивости экономики государства к финансовому кризису 585

Улитина А.Р., Гудакова Л.В.
Методы оценки стоимости компаний для целей покупки/продажи бизнеса 591

РАЗДЕЛ IV. МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИКА 595

Абаимова К.В., Тумаева К.В., Бергаль Е.В.
Отдельные вопросы проведения внутриведомственного финансового аудита бюджетного учреждения 595

Арутюнян Э.Р., Киселева К.А., Бергаль Е.В.
Налоговые споры: механизм возникновения и разрешения 599

Батц Л.А., Вылегжанина Е.В.
Потребительский оптимизм и его значение для экономического развития России 603

Бегизардова Т.С., Вылегжанина Е.В.
Финансовая политика корпораций на примере Procter & Gamble company 607

Гайдай А.А., Лембурова В.М., Бергаль Е.В.
Оценка эффективности инвестиционных проектов 611

Голобородько Е.О., Вылегжанина Е.В.
Оценка вклада туристической отрасли в формирование валового внутреннего продукта 615

Гудакова Л.В.
Разработка и построение модели финансирования экономических приоритетов развития региона 620

Гузун А.И., Щебетеева С.М., Бергаль Е.В.
Отдельные вопросы планирования налогового контроля 624

Бергаль Е.В., Деревщикова Е.О., Зуенко Е.В.
Проблемы и перспективы государственной поддержки предпринимательства в регионе 628

Кабертай Ш.А., Вылегжанина Е.В.
Противодействие коррупции в российском предпринимательстве 632

Кирова Антоанета
К вопросу о денежном совете в Болгарии – необходимость, проблемы и перспективы 636

Колосова В.В., Вылегжанина Е.В.
Анализ структуры капитала российских банков в условиях кризиса 641

Лебедева М.А., Вылегжанина Е.В.
Экономические и инфраструктурные инструменты глобальной экспансии Китая 645

Макоева Д.Р., Бергаль Е.В.
Налоговое стимулирование малого бизнеса в Российской Федерации 650

Нейфельд А.А., Бергаль Е.В.
Оценка эффективности региональных государственных программ 654

Портнова Д.С., Пушилина Т.С., Бергаль Е.В.
Налоговые проверки как инстумент повышения мобилизации налогов и сборов 658

Улитина А.Р., Вылегжанина Е.В.
Проблема коммерциализации саморегулируемых организаций в строительной отрасли 662

Христенко А.Б., Бергаль Е.В.
Отдельные аспекты формирования инвестиционной привлекательности региона 668

Шевченко А.И., Вылегжанина Е.В.
Анализ особенностей рынка M&A в России 672

Шмидт О.Н., Бабенко И.В.
Проблемы оценки эффективности использования капитала российских предприятий 676

Щербина И.С., Вылегжанина Е.В.
Приватизация государственного имущества в Российской Федерации: прошлое и будущее 680

Юшева К.С., Айрапетян М.К., Бергаль Е.В.
Отдельные аспекты совершенствования системы налогообложения коммерческих банков 684

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ: МЕСТО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Алиев Т.С., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий М.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *риск, инвестиционный риск, количественные методы оценки, качественные методы оценки рисков, риск-менеджмент.*

Аннотация. *В статье рассматривается сущность инвестиционного риска, его место и роль в системе рисков организации. В результате рассмотрена специфика анализа инвестиционных рисков, алгоритм управления и инструменты воздействия на риск. Особо подчеркивается необходимость оценки результатов управления инвестиционными рисками организации.*

В настоящее время в рыночной экономике любое управленческое решение подвержено рискам. Особенно часто это касается инвестиционных решений, так как последствия от принятия данных решений могут сказываться на деятельности организации в течение длительного времени [1].

Инвестиционные решения, как правило, принимаются в условиях неопределенности, так как нет точной и полной информации о будущих финансовых результатах проекта, издержках и затратах в процессе реализации проекта. Именно эта неопределенность и является риском, связанным с вероятностью возникновения различных неблагоприятных ситуаций.

Риск, как экономической категория, то или иное событие, которое может произойти либо не произойти. В случае, если событие происходит, возможны три исхода ситуации: отрицательный, положительный и нулевой.

Существует возможность локализовать или отказаться от риска, однако следует отметить, что в этом случае велика вероятность недополучения прибыли предпринимателем, так как уровень риска связан с уровнем ожидаемого дохода и прибыли.

Инвестиционных риск отражает вероятность и уровень успеха либо неудачи организации при реализации своих целей с учетом влияния различных факторов, как контролируемых, так и не поддающихся контролю.

Инвестиционный риск является одной из разновидностей финансового риска [2]. Инвестиционный риск представляет собой меру неопределенности достижения конечной цели, дохода от конкретных вложений. К инвестиционным рискам также относятся риски вложения в ценные бумаги.

Уровень инвестиционного риска зависит от различных внешних факторов, таких как политическая, экономическая, социальная ситуация в стране и т.д. [3]. С учетом того, что доходность вложений в ценные бумаги не гарантирована, понятие инвестиционного риска может быть тесно связано с вопросами эффективности и целесообразности инвестиционной деятельности на фондовом рынке. Особенностями инвестиционного риска российской экономики являются

сниженный уровень регулирования операций на фондовом рынке, слабые стороны законодательной базы, низкий уровень развития инфраструктуры, недостаточность информации. Так как инвестиционный риск представляет собой составную часть общего финансового риска и, соответственно, всей системы рисков в целом. Его можно определить, как угрозу финансовых потерь, в частности вложенных средств, либо недополучения прибыли от инвестиций или появления новых непредвиденных затрат в процессе реализации инвестиционного проекта в условиях неопределенности рыночной экономики [4].

Эффективное управление инвестиционными рисками позволяет достичь грамотного управления финансовыми рисками в целом, которые направлены на снижение финансовых потерь, что влечет за собой укрепление экономического положения на рынке, своевременной и оперативной адаптации к изменяющимся рыночным условиям и, что наиболее важно в среде неопределенности, определенному развитию деятельности.

Исходя из этого инвестиционный риск можно обозначить как ситуацию, которая связана с наличием выбора из нескольких альтернативных решений путем определения вероятности наступления рискового события с возможностью наступления как отрицательных, так и положительных последствий. Это подчеркивает необходимость управления рисками.

Систему управления можно представить, как сложный механизм воздействия на управляемые показатели в целях достижения желаемого результата. Исходя из этого в категории управления риском можно выделить два звена: объект управления и субъект управления.

Объектом управления является сам риск, рисковые инвестиции, различные экономические отношения между хозяйствующими субъектами. Субъектом управления является персонал организации, осуществляющий целенаправленное воздействие на объекты управления (риск-менеджеры, руководители, финансовые менеджеры). Целью воздействия субъекта управления рисками на объект управления является минимизация рисков [5].

Инвестиционный риск, как одна из составляющих общей системы рисков, требует грамотной и рациональной оценки в целях сопоставления и сравнения полученных результатов с результатами оценки других рисков общей системы. В частности, в систему управления рисками входит анализ рисков, подразделяемый на качественный и количественный [6].

Качественный анализ представляет собой процесс выявления причин и источников возникновения рисковый событий, этапов и работ, на которых вероятность возникновения риска наиболее велика. Иными словами, при качественном анализе устанавливаются потенциальные зоны риска, возможные отрицательные последствия, наступающие при реализации тех или иных решений. Результатом качественного анализа служит важнейшая информация, используемая для осуществления количественного анализа.

Можно выделить основные факторы рисков для инвестиционных проектов, выявляемые в процессе качественного анализа:

– низкая квалификация специалистов, в частности административно-управленческого персонала;

– ошибки и недочеты в проектно-сметной документации;

– перебои в поставках стройматериалов;

– низкокачественные материалы,

продукция, нарушения в технологиях;

– нарушение условий контрактов любой из сторон участия сделки и др.

К результатам качественного анализа можно отнести:

– выявление конкретных рисков, касающихся данного проекта и причин, влияющих на их появление;

– выражение выявленных рисков в их стоимостном эквиваленте;

– разработка мероприятий по минимизации возможных рисков и ущерба.

Также на данном этапе определяются возможные максимальные и минимальные значения изменения факторов, влияющих на вероятность возникновения того или иного риска [7].

Количественный анализ является численным выражением отдельных рисков, также уровня общего риска. На данном этапе определяется математическая вероятность наступления рисковой ситуации, а также возможных последствий, осуществляется численная оценка уровня риска и допустимой степени риска.

Уровень инвестиционного риска в процессе оценке определяется как расхождение ожидаемой прибыли от вложений от средней или плановой величины, так как данный риск определяет вероятность возникновения незапланированных финансовых потерь. Однако процесс оценки уровня риска можно назвать субъективным, так как несмотря на большое количество существующих моделей расчета величины риска, в каждом отдельном случае инвестор должен сам оценить риск вложений в конкретный проект.

Результатом проведения анализа является общая картина возможных рисковых ситуаций, вероятность их наступления и возможных последствий. Далее проводится сравнение основных показателей с целью выработки стратегии управления риском и дальнейшей минимизации риска.

Меры по предотвращению и устранению риска могут включать следующие этапы:

– оценка приемлемости полученной степени риска;

– оценка возможности увеличения либо сокращения уровня риска;

– выбор методов сокращения (увеличения) уровня риска;

– оценка целесообразности и выбор способов сокращения (увеличения) рисков;

Следующий этап представляет собой выбор определенной политики минимизации рисков следует принять решение об эффективности и достаточности выбранных способов и мер.

Также необходимо понимать, что современная система управления инвестиционными рисками должна быть гибкой и адекватной по отношению к экономической ситуации в стране, она должна быть динамична и восприимчива к различным внешним и внутренним изменениям. Это означает, что для любого бизнес-проекта необходимо не только исследование присущих ему инвестиционных рисков, но и анализ всех иных внешних и внутренних факторов риска в агрегированной связи между собой. Комплексная оценка рисков всех направлений экономической деятельности позволит не только получить информацию о консолидированном риске, но и станет основной для принятия своевременных рациональных управленческих решений в целях обеспечения экономической безопасности проекта, обеспечения высокого уровня его конкурентоспособности и решения других важнейших стратегических задач.

Библиографический список

1. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Оценки рисков Инвестиционных проектов промышленных предприятий // МИР (Модернизации. Инновации. Развитие), 2013. – №14. – С.15-19.
2. Мамий Е.А. Трансформация теоретических подходов к формированию системы рисков негосударственных пенсионных фондов в современных условиях // Экономика: теория и практика: научный журнал. 2015. – № 4 (40). – С. 32-38
3. Мамий Е.А. Барышев В.А. Подходы к повышению эффективности кросс-функциональных проектов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент, 2014. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economics.open-mechanics.com/articles/962.pdf (20.11.14).
4. Мамий Е.А. Байбуртян М.А. Риск-ориентированный подход к построению системы финансового менеджмента ФПГ птицеводства // Финансовая аналитика: проблемы и решения: научно-практический и информационно-аналитический сборник, 2012. – № 33 (123), – С. 12-19.
5. Жеребцова В.В. Управление инвестиционными рисками // Актуальные проблемы авиации и космонавтики, 2011. – №7. – С.22-24.
6. Мамий Е.А., Пышнограй А.П., Новиков А.В. Инвестиции: теория и практика. учебное пособие, 2-е изд. доп. и перераб. / Е.А. Мамий, А.П. Пышнограй, А.В. Новиков. – Краснодар:Просвещение-Юг, 2015. –310 с.
7. Сироткин В.А. Современный механизм качественного анализа рисков инвестиционного проекта // Имущественные отношения в Российской федерации, 2011. – №4. – С. 10-12.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА ОТКРЫТОСТИ БЮДЖЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Артамошкина А.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *принцип прозрачности, обеспечение прозрачности бюджета, нормативно – правовое обеспечение, анализ практики реализации принципа, расчет индекса открытости, векторы повышения степени открытости.*

Аннотация. *В статье раскрывается особенность принципа открытости бюджетной системы Российской Федерации в современных экономических условиях, когда органы государственной власти стремятся создать максимальную степень открытости всех процессов, которые происходят в государственной финансовой сфере. Особое внимание уделяется процессу расходования и использования бюджетных средств.*

Стремительные темпы информатизации общества способствуют тому, что регионы и муниципалитеты очень тщательно подходят к вопросу публикации сведений о своих бюджетах и о проводимой бюджетной политике. Наиболее открытые публично-правовые образования в итоге оказываются наиболее дееспособными, так как в них удается наладить реальное, а не декларируемое взаимодействие власти и населения. Возрастание уровня информационной прозрачности деятельности органов государственной (муниципальной) власти, принимающих участие в подготовке, составлении бюджета и исполнении бюджетной отчетности, оказывает помощь в повышении качества их работы и системы управления общественными финансами в общем и целом. Прозрачность (открытость) бюджета занимает немаловажное место среди всех принципов бюджетной системы, а именно является ключом для повышения вовлеченности и информированности целевых аудиторий [1].

Ориентиром для оценки прозрачности бюджетной системы может быть использован OpenBudgetIndex – Индекс открытости бюджета, рассчитываемый с 2006 г. Международным бюджетным партнерством (InternationalBudgetPartnership). Обзор открытости бюджетов является наиболее авторитетным, независимым и регулярным изданием, содержащим результаты измерения бюджетной прозрачности и подотчетности в мире. Данные для определения индекса, а также используемые методики признаны на международном уровне и используют практику МВФ, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ). Индекс практикует 109 показателей для определения прозрачности бюджета. Эти показатели применяются для того, чтобы определить, делает ли центральное правительство доступными для общественности восемь ключевых бюджетных документов, и являются ли данные этих документов полезными и

всеобъемлющими. Международным бюджетным партнерством показатель OBI оценивается раз в 2 года. Каждая страна получает 1 балл из 100 возможных, который определяет ее рейтинг в Индексе открытости бюджета – единственном в мире независимом сравнительном анализе прозрачности бюджета. Рассчитываются оценки за полноту информации из средних баллов, полученных по подгруппе вопросов из исследования определенного года. Средний балл между 0-20 (недостаточно информации); 21-40 (минимальный объем); 41-60 (средний объем); 61-80 (значительный объем); 81 – 100 (обширный объем).

По результатам исследования в соответствии с методологией, в 2012 г. Россия вошла в группу стран, которые предоставляют «значительный объем информации о бюджетном процессе для общественности». В таблице 1 приведен рейтинг некоторых стран по параметрам открытости.

Были определены 83 страны, которые принимают незначительные усилия по вопросу открытости бюджета. В 19 странах усилия оценены как «средние» и только Новой Зеландии присвоен высокий балл (93), так как государство наиболее максимально заинтересовывает общественность в вопросах обсуждения проекта бюджета и последующего его исполнения. Можно отметить, что в нижней части рейтинга находятся страны, которые больше остальных зависят от природных ресурсов и иностранной помощи, хотя и существуют некоторые исключения. Всем странам по окончанию исследования было предложено внедрять инновационные механизмы в бюджетный процесс.

Таблица 1 – ***Сравнение стран по Индексу открытости бюджета в 2012 г.***

Место в рейтинге	Страна	Балл
1	Новая Зеландия	93
2	Южная Корея	92
3	Великобритания	88
7	США	79
10	Россия	74
14	Индия	68
25	Польша	69
34	Украина	54
47	Казахстан	48
58	Азербайджан	42

Разрабатывая представление об открытом бюджете, государство, регионы и муниципалитеты ориентируются на определенные целевые аудитории, среди которых: граждане; общественные организации; экспертное сообщество; СМИ; представители бизнеса; политические деятели; органы государственной власти и местного самоуправления.

На примере России, можно выделить четыре основных положительных эффекта, к которым приводит открытость бюджетов [2]. Во-первых, в мировой практике открытость бюджетов традиционно соотносится со снижением уровня коррупции в государственных органах. Проблема борьбы с коррупцией является довольно актуальной задачей для Российской Федерации. В апреле 2014 г. был утвержден Национальный план противодействия коррупции на 2014-2015 гг. Во-вторых, открытый бюджет является инструментом, который позволяет соединять стратегические

приоритеты и ресурсы, что является особенно важным при переходе на программный бюджет. Программный бюджет реализован с 2014 г. на федеральном уровне, а с 2015-2016 гг. – на региональном и муниципальных уровнях. В-третьих, у государства появляется больше возможностей в условиях открытости бюджетов для лавирования государственным долгом, например, получение иностранных кредитов возможно по более низким процентным ставкам. В этой связи открытость бюджета может оказывать положительное влияние на макроэкономических показателях страны. Вот почему OpenBudgetIndex, определяемый Международным бюджетным партнерством, является показателем реализации основного мероприятия подпрограммы «Управление государственным долгом и государственными финансовыми активами РФ» государственной программы РФ «Управление государственными финансами и развитие финансовых рынков». Наконец, диалог между гражданами и властью осуществляется в полной мере при открытом бюджете и это позволяет повысить уровень доверия общества к органам государственного управления. Для России, как это отмечено в ряде одобренных правительством документов, стратегическим ориентиром является вхождение в группу стран с самым высоким индексом и, как следствие, достижение к 2020 г. индекса прозрачности бюджета в 85 баллов.

Несмотря на позитивные сдвиги, подавляющее большинство населения мира проживает в странах, где правительства по-прежнему не в состоянии обеспечить достаточное количество бюджетной информации для общественности, чтобы в полной мере понять или контролировать сбор и расходы государственных средств. Целесообразно рекомендовать:

- во-первых, публиковать больше информации. Странам с низкой исполнительностью (с показателем OBI 40 или меньше баллов) необходимо срочно увеличить объём своевременной публикации бюджетных документов. Странам, публикующим ограниченный объём бюджетной информации (с показателем OBI между 41 и 60 баллами) следует повысить уровень и разнообразие деталей, включаемых в бюджетные документы.
- во-вторых: закрепление успехов в прозрачности. Сохранение этих успехов позволяет странам добиваться дальнейшего прогресса и поддерживать уровень прозрачности бюджета на положительной направленности.
- в-третьих: предоставление возможностей для участия общественности. Все субъекты должны поощрять создание формальных механизмов участия общественности в бюджетном процессе и создавать пути для интеграции такого вклада в бюджетные решения.

Обзор открытости бюджета является единственно независимым, сравнительным и регулярным анализом уровня прозрачности бюджета, гражданского участия и контроля во всём мире. Важно также помнить о взаимодействии различных компонентов друг с другом. Кроме того, если страна достигла стабильности по одному или даже двум факторам, не следует прибегать к стагнации, так как сдерживающие уравновешивающие силы в бюджетном процессе зависят от всех функционирующих факторов.

Библиографический список:

1. Открытость и прозрачность российского бюджета в мировом измерении / В. В. Климанов, А. А. Михайлова // Финансы, 2014. - №7. - С. 10-12.
2. Соколов И. А. Индекс открытости бюджета РФ: достижения и перспективы.http://sfr.bujet.ru/upload/iblock/bd2/bd2f18c88956e456b78e95.pdf

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ РИСКОВ НА ФИНАНСЫ АПК РОССИИ

Байрамова А.М., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, инвестиции, управление рисками, страхование рисков.*

Аннотация. *В статье проводится анализ влияния внешних рисков на показатели АПК России и оценка современного состояния сельского хозяйства. Рассмотрены предложения по минимизации негативных последствий внешних рисков и обеспечению динамичного развития аграрного сектора и конкурентоспособности отечественной сельхозпродукции, а также уделено внимание разработке инновационных методов в сфере сельскохозяйственного производства в целях стимулирования эффективности АПК.*

Агропромышленный комплекс представляет собой сложную систему, характеризующуюся отличительными особенностями: многосложность структуры, многообразие взаимосвязей, обусловленное сложностью самой структуры АПК. Для обеспечения положительного функционирования национальной экономики любое государство основывается на современном положении агросектора. Важность сельского хозяйства для РФ обусловлена зависимостью большей части населения с землёй, с работой на ней, что вызвано исторически сложившимися связями, а также ролью агропромышленного комплекса в создании значительной части ВВП страны. Данные факты определяют АПК, как значимый элемент в обеспечении национальной безопасности [1].

Являясь крупным мировым производителем, а также импортером продовольствия и экспортером зерна, Россия в собственных целях заинтересована в обеспечении эффективного и стабильного развития сельского хозяйства. Оно, в свою очередь, играет значительную роль в обеспечении экономической целостности и безопасности страны в целом и регионов в частности. Решение данной задачи усложняется за счёт нестабильного развития российской экономики, обусловленного введением международных экономических санкций, падением международных цен на нефть, резким снижением курса национальной валюты в ноябре 2014 г. и глобализацией.

На сегодняшний день для укрепления продовольственной безопасности одним из важнейших элементов следует считать наращивание эффективности функционирования отечественного аграрного сектора и его центральной отрасли – сельского хозяйства. Однако в данном сегменте экономики действуют множество внешних рисков, которые представляются как главные угрозы развития АПК России. К ним относятся валютные, геополитические, инновационные риски.

Вследствие введения международных санкций против России, обвала мировых цен на нефть и резкого падения курса национальной валюты, структура экономики страны

кардинально изменилась. Многие зарубежные рынки были закрыты для отечественных товаропроизводителей. Всё это сказалось на финансах производителей, однако отечественное хозяйство к 2016г. смогло восстановить свои результаты и даже превзойти некоторые показатели. К примеру, в 2016 г. был собран рекордный сбор урожая пшеницы.

Агрокомплекс выполняет многозначащую функцию в социально-экономическом развитии страны. В агропромышленном комплексе создается около 8,5 % ВВП, из них 4,4% в сельском хозяйстве. Сельское хозяйство России на сегодняшний день характеризуется финансовой нестабильностью, которая обусловлена малоустойчивостью доходов субъектов экономики, а также проблемами с привлечением частных иностранных и отечественных инвестиций. В результате введения Европой санкций против России, образовались серьёзные барьеры для сельскохозяйственных товаропроизводителей к использованию финансовых и информационных ресурсов на международных рынках. Велик удельный вес предприятий с отрицательным сальдо финансового результата. Более того, в сельском производстве рентабельность ниже по сравнению с остальными отраслями экономики.

В 2016 г. инвестиционный спад в России продолжился. Тесное сотрудничество с мировым хозяйством посредством инвестиционных и финансовых рынков повлияло на инвестиционный климат в стране. В 2014 г. объем инвестиций упал на 1,5%, в 2015 г. – уже на 8,4% [2].

Сведения по крупным и средним организациям за первое полугодие 2016г. (таблица 2) отражают стабильный инвестиционный рост в сельском и лесном хозяйстве [3]. Наблюдается положительная динамика инвестиций в пользу добычи природных ресурсов и их стабилизация в отрасли «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг».

Таблица 2 – Динамика инвестиций в основной капитал (крупные и средние организации) в России по отдельным видам деятельности в сопоставимых ценах (%)

	I полугодие 2016 г., изменение (%)		
	за три года (к I полугодию 2013г.)	за два года (к I полугодию 2014 г.)	за год (к I полугодию 2015 г.)
ВСЕГО	-5,7	-8,2	-1,0
Сельское и лесное хозяйство	12,7	9,2	9,0
Добыча полезных ископаемых	23,7	17,8	7,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-28,1	-30,1	-7,8
Обрабатывающие производства	-7.0	-12,0	-6,5

В сравнении с предыдущим годом, когда эксперты при исследовании методов защиты АПК от инновационных рисков отмечали важность качества информационного поля и повышения технической оснащенности предприятий, в 2016 г. они одинаково высоко отметили важность развития логистики и доступности источников финансирования(89%). Оно составляет важную основу в нейтрализации последствий внешних рисков, связанных с новыми технологиями [4].

В целях минимизации рисков также

используется один из действенных способов – страхование. Образование резервных финансовых ресурсов для возмещения вероятного ущерба в условиях непредвиденных неблагоприятных событий формирует собой метод снижения рисков и предотвращение пагубных последствий, связанных с ними. В результате предусматривается установление пропорций между потенциальными рисками, воздействующими на стоимостный размер инновационного проекта в АПК, и величиной расходов, нацеленных на устранение недочётов в осуществлении данных мероприятий. По итогам статистическим данных большая часть рынка агрострахования (55%) приходится на 10 субъектов РФ: Краснодарский край – 10,9%, Ставропольский край – 7,5%, Республика Татарстан – 7,3%, г. Москва – 6,5%, Саратовская обл. – 4,6%, Ростовская обл. – 4,2%, Воронежская обл. – 4,3%, Тамбовская обл. – 2,9%, Волгоградская область – 3,2%, Белгородская область – 3,1% [5].

Валютный риски его последствия преодолеваются путем хеджирования – форма страхования имущественных интересов, которые дают возможность препятствовать возникновению финансовых рисков в условиях негативных изменений курса валют, невыгодных цен на продовольственные товары, процентных ставок в будущем периоде. В сельскохозяйственной отрасли и в пищевой промышленности использование хеджирования действенно и эффективно.

По отношению к полной реализации потенциала отечественного агросектора необходимо предварительно создать благоприятную экономическую конъюнктуру в стране, стимулировать развитие частного бизнеса и повышать конкурентоспособность производимых сельскохозяйственных товаров и услуг. Реализация данных предложений способна поднять инвестиционную привлекательность АПК независимо от негативного фактора длительного срока окупаемости вложений и наличие высоких производственных рисков.

Недостаточность государственного содействия и финансирования в сфере агрострахования, в результате серьёзного дефицита государственного бюджета, а также неготовность крупных агрофирм вкладывать достаточное количество средств в инновации, так как большое внимание уделяется работе с затратами (коррупцией), препятствуют наращению мощностей АПК и затрудняют результативность страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей от внешних рисков.

Таким образом, можно выделить такие факторы, как логистика, доступность источников финансирования, государственная поддержка, создание системы информирования сельхозтоваропроизводителей об изменениях на мировом рынке, которые смогут способствовать повышению конкурентоспособности АПК России.

Библиографический список

1. Пешина Э.В., Садыков Р.Р. О классификации рисков в агропромышленном комплексе. – Екатеринбург: Экономика региона № 2/2012.
2. Инвестиции в основной капитал и источники их финансирования. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики, 2016.
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – URL: www.gks.ru
4. Текущее состояние и тенденции развития агропромышленного бизнеса в России- 2016. [Электронный ресурс]. – URL: www2.deloitte.com
5. Национальный союз агростраховщиков. [Электронный ресурс]. – URL: www.naai.ru

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ «РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ»

Балалаева И.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *бюджетная система, принципы бюджетного финансирования, бюджетные расходы, государственная программа, сфера культуры, целевые показатели, эффективность бюджетных расходов.*

Аннотация. *В статье ставится задача выявить существующие на сегодняшний день проблемы в сфере культуры Краснодарского края, а также разработать методы эффективного управления бюджетными расходами на краевом уровне в области культуры, которые, в свою очередь, будут способствовать устранению имеющихся проблем. Основное внимание в работе уделяется оценке эффективности бюджетных расходов государственной программы Краснодарского края «Развитие культуры» в соответствии с анализом целевых показателей данной государственной программы.*

Развитие культуры и искусства является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Краснодарского края и страны в целом. Основу правового регулирования вопросов финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления и государства, в том числе в сфере культуры и искусства, составляет Бюджетный кодекс Российской Федерации.

Приоритеты государственной политики в сфере культуры Краснодарского края установлены стратегическими документами и нормативными правовыми актами Российской Федерации и Краснодарского края, реализация которых позволила наметить пути решения многих проблем сферы культуры и решить некоторые из них.

К числу проблем, препятствующих успешному развитию сферы культуры Краснодарского края относятся: устаревшее оборудование и технологии учреждений культуры, которые должны быть усовершенствованы для наиболее качественного удовлетворения желаний посетителей; здания многих муниципальных и государственных музеев в связи с физическим и моральным износом, требуют реставрации, расширения, реконструкции и ремонта; требуется совершенствование условий безопасности для спокойного нахождения посетителей массовых культурно-досуговых мероприятий и театрально-концертных учреждений, проведение дополнительных пожарно-охранных мероприятий на объектах культуры;низкий уровень заработной платы работников сферы культуры, что затрудняет привлечение в отрасль заинтересованных, талантливых и молодых специалистов; повышение уровня материально-технического состояния учреждений культуры Краснодарского края требует увеличения средств, выделяемых из местных бюджетов [2].

Таким образом, Министерством культуры Краснодарского края, принявшем во внимание

вышеперечисленные проблемы, была рассмотрена государственная программа "Развитие Культуры" и утверждена постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 22 октября 2015 года N 986 сроком реализации на 2016 - 2021 годы.

Расходные обязательства на государственную программу Краснодарского края «Развитие культуры» на всех уровнях бюджетной системы должны осуществляться в соответствии с принципами бюджетной системы Российской Федерации, в особенности с такими, как: принцип сбалансированности бюджета, принцип эффективности использования денежных средств, принцип прозрачности (открытости), принцип общего (совокупного) покрытия расходов бюджета, принцип адресности и целевого характера бюджетных средств [1].

На реализацию целей государственной программы «Развитие культуры» Краснодарского края были выделены средства, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Объемы и источники финансирования государственной программы Краснодарского края «Развитие культуры»

Источник финансирования	Объем финансирования, млн. руб.	Удельный вес, %
Федеральный бюджет	65,4	0,2
Краевой бюджет	24107,4	92,0
Местные бюджеты	659,3	2,5
Внебюджетные источники	1369,9	5,2
Всего	26201,9	100,0

Согласно приведенным данным расходные обязательства в сфере культуры распределены между Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями. Основная нагрузка ложится на региональный бюджет, поэтому оценка эффективности и результативности расходов на культуру в крае является важной, особенно при бюджетировании, ориентированном на получение значимых для общества эффектов и результатов.

В соответствии с постановлением от 22.10.2015 № 986 «Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Развитие культуры» для оценки эффективности деятельности органов власти края были установлены 11 целевых показателей, которые представлены в таблице 2. Однако их перечень не полный и не позволяет в полной мере оценить результаты деятельности органов власти уполномоченных в области сохранения, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия [3].

В мировой практике существуют и применяются 4 метода для оценки эффективности бюджетных расходов: анализ издержек и выгод (cost-benefitanalysis, CBA), анализ издержек и полезности (cost-utilityanalysis, CUA), анализ издержек и результативности (cost-effectivenessanalysis, CEA), анализ издержек и взвешенной результативности (weightedcost-effectivenessanalysis, WCEA) [4]. При проведении оценки на основе этих методов можно сравнивать между собой различные программы или мероприятия с точки зрения эффективности.

Оценим эффективность расходования средств на сферу культуры в Краснодарском крае, используя метод анализа издержек и результативности (cost-effectivenessanalysis, CEA).

Таблица 2 – Значения показателей государственной программы Краснодарского края «Развитие культуры»

Показатели	2014 год	2016 год
Увеличение числа зрителей киносеансов, %	1,3	1,4
Средняя численность участников клубных формирований, тыс. Человек	52	53
Число клубных формирований, ед.	12683	12700
Число экспонированных предметов основного фонда государственных (муниципальных) музейных учреждений, ед.	24351	20000
Увеличение количества выставок и выставочных проектов, осуществляемых государственными (муниципальными) музеями (по отношению к 2012 году), %	1,0	1,2
Число участников клубных формирований самодеятельного народного творчества, тыс. Человек	23,4	23,7
Количество документовыдач в библиотеках, ед.	39259	39420
Повышение уровня удовлетворенности населения Краснодарского края качеством предоставления государственных (муниципальных) услуг в сфере культуры, %	78	83
Динамика примерных значений соотношения средней з/п работников государственных (муниципальных) учреждений культуры и средней з/п по Краснодарскому краю, %	66,8	82,4
Доля выпускников очной формы обучения, трудоустроившихся в течение одного года после окончания обучения по специальности и(или) продолживших обучение в учреждениях высшего образования, в общей численности выпускников очной формы обучения, %	78	60
Увеличение посещаемости учреждений культуры населением и гостями Краснодарского края (по сравнению с предыдущим годом), %	10,8	20

Уровень удовлетворенности населения Краснодарского края качеством предоставления государственных (муниципальных) услуг в сфере культуры возрос на 5%. На наш взгляд, это и является причиной роста спроса на услуги сферы культуры. За представленный период число зрителей киносеансов увеличилось на 0,1%; количество выставок и выставочных проектов, осуществляемых государственными (муниципальными) музеями Краснодарского края увеличилось на 0,2%; динамика примерных (индикативных) значений соотношения средней заработной платы работников государственных (муниципальных) учреждений культуры и средней заработной платы по Краснодарскому краю возросла на 15,6%; посещаемость учреждений культуры населением и гостями Краснодарского края увеличилась на 9,2%. Снизилась лишь доля выпускников очной формы обучения, трудоустроившихся в течение одного года после окончания обучения по специальности или (и) продолживших обучение в учреждениях высшего образования, в общей численности выпускников очной формы обучения с 78% до 60%.

Важным показателем при оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти являются расходы консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации, которые составили 4390120,7 руб. в 2017 г., это на 618008 руб. больше, чем в 2016 г. На дифференциацию

расходов Краснодарского края в сфере культуры влияет наличие учреждений культуры значительных по своему размеру, поэтому требуется большой объем финансирования на их содержание. На наш взгляд, увеличение расходов консолидированного бюджета края положительно отразится на численности населения, желающего приобщиться к сфере культуры.

Таким образом, за последние годы наметилась тенденция к улучшению основных показателей государственной программы Краснодарского края «Развитие культуры». Можно сделать вывод, что население и органы власти заинтересованы в развитии сферы культуры в крае, но все же уровень развития в данной области остается достаточно низким, на этом сказывается недостаток денежных средств, а также их неравномерное распределение среди муниципальных образований [5].

Так как Краснодарский край является одним из крупнейших культурных центров Российской Федерации расходы государства на развитие сферы культуры в крае являются экономически эффективным вложением, вследствие чего перед государством стоят задачи, решение которых требует современных подходов на всех уровнях власти.

В целях стимулирования внедрения эффективных методов управления расходами бюджета на региональном уровне в области культуры необходимо:

1) добавить при расчете эффективности расходов на сферу культуры показатели, связанные с конкретными направлениями в этой области, например, такие как: «духовно-культурное воспитание (знание и понимание традиций, культурных ценностей)», «театральные и концертные показы», «премии участникам всевозможных конкурсов и мероприятий в сфере культуры»;

2) обеспечить повсеместный доступ к услугам в сфере культуры;

3) провести разработку и осуществить реализацию государственных программ субъектов Российской Федерации, связанных с повышением эффективности расходов бюджета;

4) усовершенствовать практику регионального управления бюджетными расходами в области культуры.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017 № 430 ст. 179).
2. Постановление «Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Развитие культуры»» от 22 октября 2015г. № 986.
3. Бергаль Е.В. Интеграция концепций сохранения объектов культурного наследия в стратегию социально-экономического развития региона на период до 2030 года / В книге: Глобальные вызовы в экономике и развитие промышленности (INDUSTRY-2016) / Под ред. Бабкина А.В. 2016. – С. 106-122.
4. Николаев Р. Оценка эффективности расходов субъектов Российской Федерации в рамках государственных программ / Экономическая политика, 2015. – Т. 10. – № 6. – С. 99-108.
5. Государственные и муниципальные финансы: учебник для бакалавров / Под ред. ПенюгаловойА.В., ИПЦКубГУ, г. Краснодар, 2015. – 512 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Балаян С.Г., *студент,*
Кубанский государственный университет, (г. Краснодар)
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансы, финансовая система, экономика, финансовые операции, экономические процессы, сырьевая экономика, теневая экономика, звенья финансовой системы.*

Аннотация. *Данная статья посвящена исследованию проблем современной финансовой системы РФ. Проанализированы актуальные проблемы сферы государственных и муниципальных финансов и выявлены пути и методы их решения. Определены направления стабилизации финансовой системы.*

Ежедневно современное общество сталкивается с разнообразием финансовых отношений, в том числе достаточно разнообразны и финансовые операции. Для роста и стабильности экономики страны необходимо наличие надежной финансовой системы. Финансовая система представляет собой совокупность взаимосвязанных частей, охватывающих всю финансовую деятельность. Она является двигателем экономики и занимает ведущую роль в стране. В настоящее время существуют различные подходы к определению финансовой системы. Однако, на наш взгляд, уместно будет привести универсальное определение А.Г. Грязновой. По её мнению, финансовая система – это взаимосвязанные структурные элементы, участвующие в финансовой деятельности, а также способствующие её осуществлению[1].

Опыт зарубежных стран дает нам понять, что российская финансовая система значительно отстает в своем развитии.

Считается, что причиной слабости финансовой системы РФ является плохая способность подстраиваться под стремительно меняющуюся обстановку рынка. Экономисты считают, что пробелы в финансовой системе должны быть заполнены с помощью определения условий возможных направлений преобразования этой системы.

Целесообразно проанализировать имеющиеся проблемы, учитывая особенность структуры отечественной финансовой системы. Данная структура представляет собой три составляющие: финансы домохозяйств, финансы организаций, государственные и муниципальные финансы. Сфера финансов организаций включает в себя финансы коммерческих и некоммерческих организаций, а сфера государственных и муниципальных финансов включает в себя бюджеты и внебюджетные фонды.

Изучив экономические процессы, удалось выявить три основные проблемы финансовой системы, решение которых приведет к оживлению финансовой сферы жизни общества. Проанализируем суть каждой проблемы и рассмотрим пути и методы, с помощью которых их можно разрешить.

1. Проблема сырьевого характера российской экономики.

Риски для развития российской финансовой системы создает сильное влияние нефти и газа из-за сырьевого характера экономики РФ. Это может привести к следующим последствиям: снижение цены на нефть уменьшает доходы государственного бюджета, покупательная способность национальной денежной единицы падает, у государства появляется необходимость заимствования средств из внешних и внутренних источников, возникают инфляционные риски.

Проанализировав тесную связь между сырьевыми активами и бюджетной системой РФ, замечено, что удельный вес доходов от продажи сырья в общих доходах государственного бюджета значительно велик. Это способствует колебаниям доходов бюджета в зависимости от изменений цен на нефть и газ и является препятствием для совершенствования финансовых отношений в стране.

Для урегулирования выделенных выше проблем необходимо совершенствование экономики по следующим направлениям:

1) Диверсификация сферы производства для более динамичного развития хозяйствующих субъектов, ускорения экономического роста, повышения удельного веса несырьевых доходов бюджета РФ;

2) Развитие рынков инвестиций и финансов в целях совершенствования процесса перераспределения финансовых ресурсов и привлечения вложений в реальный сектор экономики, что позволит более эффективно развиваться отечественным предприятиям;

3) Сбалансированная бюджетная и денежно-кредитная политика государства [2].

2. Проблема теневой экономики, которая плохо сказывается на развитии малого и среднего бизнеса, приводит к искажению показателей деловой активности, сокращению доходной части бюджета страны. Как показывает опыт, усиление кризисных явлений увеличивает масштаб теневых экономических отношений, происходит смена рабочей силы на неофициальный сектор. Это негативно влияет на развитие производственных отношений и производительных сил, а также экономический подъем государства в целом. Согласно исследованиям, масштабы российской теневой экономики существенно превышают аналогичные показатели в других ведущих странах. Из этого следуют следующие пути решения данной проблемы:

1) Модификация законодательной базы, так как наличие теневой экономики связано, в первую очередь, с возможностью «ухода в тень» из-за несовершенной законодательной базы;

2) Стабилизация политической и экономической ситуации, что приведет к оживлению деловой активности, предотвращению спада в экономике страны, повышению занятости населения и его доверия государству [3].

3. Проблема развития финансов домашних хозяйств, которые играют значительную роль в развитии платежеспособного спроса страны, а также в развитии концентрированных финансов с помощью налоговых платежей. Чем выше доходы населения, тем больше спрос на различные виды материальных и нематериальных благ и тем больше возможностей для развития социальной сферы и экономики. Государству для повышения эффективности домохозяйств в решении социальных проблем в обществе необходимо:

1) Обеспечить рост доходов населения за счет установления справедливой оплаты труда.

Так как основным источником доходов населения является заработная плата, последняя является ведущим показателем

уровня жизни населения. Безусловно, регулирование оплаты труда должно быть на уровне, необходимом для обеспечения комфортных условий для жизни общества. Стабилизация заработной платы является одним из ведущих аспектов справедливого распределения прибыли, где государство устанавливает минимальный размер тарифной ставки и заработной платы, которые являются основой для установления размера зарплат на предприятиях. К государственным гарантиям в сфере оплаты труда также можно отнести меры, гарантирующие и обеспечивающие ее повышение и, безусловно, оказывают влияние на ее величину. Но, вместе с увеличением зарплаты необходимо повышать и её роль в культивировании труда, так как главным направлением в сфере политики оплаты труда является формирование тех условий, которые позволили бы за счет личного трудового вклада экономически активной части населения зарабатывать достаточные средства.

2) Следует развивать и преобразовать ипотечное кредитование, сделав его основной формой приобретения жилья, то есть необходимо совершенствовать условия ипотеки до тех пор, пока они не станут доступными для большей части нуждающегося в жилье населения.

В настоящее время практически во всех развитых странах люди не спешат приобретать жилье, заплатив за него полную стоимость, а оформляют ипотечный кредит, который позволяет вселиться в квартиру сразу после оплаты первой части долга. Затем в течение нескольких лет возможно осуществлять возврат кредита повременными платежами и процентов по нему. Развитие ипотечного кредитования благоприятно влияет на формирование реального сектора экономики, приводит к устранению спада производства, оказывает эффективное воздействие на смягчение социальной нестабильности. Из этого можно сделать вывод о том, что развитие ипотечного бизнеса становится действительно необходимым в нашей стране [4].

Подводя итог описанных выше проблем и путей их решения, можно сделать вывод о необходимости проведения значительной корректировки всей финансовой системы. Для развития финансовой системы необходимы адекватная оценка её настоящего состояния и формирование действенных рекомендаций по целенаправленному развитию всех её звеньев. Важно своевременно произвести оценку взаимодействия всех факторов, влияющих на функционирование финансовой системы. Только после того, как будет создана надежная финансовая система, рынки денег и капитала смогут развиваться и расширяться.

Библиографический список

1. Грязнова А.Г., Е.В. Маркина, М.Л. Седова. Финансы: учебник. – М.: Финансы и статистика / Под ред. А.Г. Грязновой, 2012. – 496 с.
2. Ковалева Т.М. Финансы, деньги, кредит, банки: учебник. – М.: Кно-рус, 2014. – 256 с.
3. Маркина Е.В. Финансы: учебник / коллектив авторов – М.: КНОРУС, 2014. – 432 с.
4. Волович В. Н. Стратегия развития российской экономики в XXI веке / Проблемы современной экономики, – № 2 (42). – 2012. – С.13-16.

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Баранюк Ю.Ф., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *межбюджетные трансферты, межбюджетные отношения, бюджетная политика, управление общественными финансами*

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические аспекты межбюджетного регулирования в РФ на региональном и местном уровне и обоснована его необходимость. Проанализированы статистические данные межбюджетного финансирования в Краснодарском крае и муниципальных образований на его территории.*

Эффективность межбюджетных отношений государства во многом зависит от оптимального сочетания методов горизонтального и вертикального выравнивания. Однако указанная система не позволяет финансировать расходные функции региональных и местных бюджетов в полном объеме [1]. Данная проблема может быть решена с помощью межбюджетных трансфертов.

Потребность в трансфертах в России тесно связана с необходимостью выравнивания региональных бюджетов, что обусловлено существенной дифференциацией уровней социально-экономического развития регионов. К тому же, местные бюджеты испытывают серьезные бюджетные ограничения на фоне накопленных дисбалансов и неблагоприятного влияния макроэкономической конъюнктуры.

Межбюджетные трансферты способствуют устранению проблем, возникающих в связи с горизонтальными диспропорциями; стимулированию активной деятельности местных властей в наращении налогового потенциала; возмещению бюджетам нижних уровней расходов на услуги общенационального назначения. Однако при реализации перечисленных функций происходит столкновение с рядом объективных и субъективных проблем. В частности, федеральный центр стремится к установлению строгого контроля за целевым использованием выделенных средств, который часто затрудняет эффективное использование этих ресурсов.

Для федерального бюджета трансферты – это статьи расходов. Ввиду этого при недостаточности средств в бюджете, происходит сокращение объемов трансфертов и, тем самым, перенос проблемы дефицита бюджета с федерального уровня на уровень региональный. Кроме того, узкая направленность межбюджетных трансфертов и их частичное дублирование не позволяет региональным властям полностью использовать получаемые ресурсы при решении социально-экономических проблем, актуальных для регионов [2]. К тому же, существует определенный временной лаг

между принятием мер и проявлением эффекта от реализации.

В целях совершенствования межбюджетных отношений Министерством финансов России провозглашены следующие направления деятельности [3]:

1. стимулирование субнациональной власти к повышению ответственности за качество проводимой долговой политики и осуществлению строгого контроля за расходами бюджетов;
2. проведение анализа полномочий субъектов Российской Федерации на достаточность обеспечения их ресурсами;
3. повышение уровня точности прогнозирования объемов финансовой помощи для бюджетов субъектов РФ через увеличение доли распределения всех трансфертов, кроме «грантовых»;
4. закрепление за субъектами РФ полномочий, которые обеспечиваются за счет субвенций из федерального бюджета с определением доходных источников.

Действующее в бюджетной сфере законодательство, при установлении форм межбюджетных трансфертов и условий их предоставления, определяет достаточно широкие бюджетные полномочия в отношении органов государственной власти субъектов РФ в целях образования и использования механизма межбюджетного регулирования [4] в части установления общего порядка предоставления межбюджетных трансфертов из регионального бюджета и из бюджетов муниципальных образований; установления нормативов отчислений доходов от налогов в местные бюджеты, подлежащих зачислению в бюджет субъекта РФ.

Активное межбюджетное регулирование необходимо и на региональном уровне, что обусловлено низким уровнем автономии органов местного самоуправления в отношении налогообложения; высоким уровнем разграничения муниципальных образований по уровню развития экономического потенциала; недостаточной обеспеченностью бюджетов городских округов налоговыми и неналоговыми источниками исполнения расходов, и недостаточной инициативностью органов местного самоуправления в проведении политики по развитию экономического потенциала региона.

Очевидно, предоставление органам государственной власти субъектов РФ широких возможностей формирования системы межбюджетной политики позволяет учитывать климатические, социальные, демографические и иные особенности муниципальных образований, а также обеспечивать большую гибкость в сравнении с системой сосредоточения полномочий по межбюджетному регулированию на национальном уровне.

Бюджетная политика в сфере межбюджетных отношений в Краснодарском крае [5] сосредоточена на решении следующих задач:

– оптимизация форм межбюджетных трансфертов, предоставляемых бюджетам муниципальных образований края;
– обеспечение устойчивости местных бюджетов с учетом перераспределения полномочий между уровнями власти, а также влияния последствий снижения экономического роста в экономике;
– содействие сбалансированности бюджетов муниципальных образований (городских округов) Краснодарского края.

Структура межбюджетных трансфертов в Краснодарском крае представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Структура межбюджетных трансфертов, предоставляемых Краснодарскому краю из федерального бюджета

С 2017 г. предусмотрены дотации в сумме 3644 млн руб. Предоставление данных трансфертов позволит сократить разрыв в уровне бюджетной обеспеченности между муниципальными районами и городскими округами Краснодарского края в 3,18 раза (с 5,89 до 1,85 раза). Результат выравнивания бюджетной обеспеченности на 2017 г. между муниципальными районами (городскими округами) Краснодарского края представлен на рис. 2.

Рисунок 2 – Разница в уровне расчетной бюджетной обеспеченности на 2017 г. между 5 наиболее и 5 наименее обеспеченными муниципальными районами (городскими округами) Краснодарского края

В крае предусмотрен Фонд финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов), рассчитанный по 7223 млн руб. ежегодно (увеличен по сравнению с 2016 г. на 431 млн руб.) [5]. К тому же, осуществляется передача в бюджеты муниципальных районов 100% доходов от пошлины на обеспечение деятельности многофункциональных центров (увеличение показателя на 33%), а также в бюджеты городских округов – 2,5% доходов от налога, взимаемого в связи с применением УСН (действующий норматив – 10% в бюджеты муниципальных районов).

При анализе проблем распределения межбюджетных трансфертов, не стоит забывать о том, что не существует совершенной или идеальной модели распределения бюджетных средств федерального уровня.

Неизбежно происходит ущемление интересов каких-либо субъектов распределительных отношений. В связи этим, одним из главных направлений совершенствования системы межбюджетных отношений является сокращение зависимости субъектов от финансовой помощи центра в целях обеспечения сбалансированности бюджетов и наращения бюджетного потенциала регионов.

Библиографический список

1. Ренгольд О.В. Межбюджетные трансферты как инструмент государственного регулирования бюджетной системы Российской Федерации // Молодой ученый, 2016. – №19. – С.510-512.
2. Силуанов А.Г. Пути совершенствования межбюджетных отношений в РФ // Российское предпринимательство, 2012. – №2.– С.45.
3. Совершенствование межбюджетных отношений – Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации URLhttp://minfin.ru
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017). – СПС «Консультант Плюс»
5. Кубань: бюджет на 2017-2019 – Министерство финансов Краснодарского краяURLhttp://www.depfinance.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

Бергаль О.Е., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пенюгалова А.В., *профессор, заведующая кафедрой экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *государственная финансовая поддержка, способы моделирования государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, экономико-математическое, имитационное, статистическое, графическое моделирование, модель государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса IDEF0 (Integrated DEFinition).*

Аннотация. *В статье исследованы основы моделирования государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса. Определены основные проблемы, с которыми сталкивается бизнес: высокое налоговое бремя, административные барьеры, неравномерность распределения из федерального бюджета субсидий региональным бюджетам. Моделирование финансового механизма государственной поддержки позволит приблизиться к решению задачи оптимизации этого процесса.*

Малый и средний бизнес является мощным двигателем экономического и социального прогресса общества. В международной практике этому сектору экономики уделяется особое внимание, в развитых странах доля малого предпринимательства в ВВП составляет более 70 %. В России в пределах 20 %. Для стимулирования деятельности субъектов малого и среднего бизнеса в целях обеспечения роста региональной экономики региональные органы власти используют различные инструменты финансовой поддержки.

Актуальность исследования заключается в исследовании способов моделирования государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса и выборе оптимальной модели, учитывающей направления стратегии развития малого и среднего предпринимательства для конкретного региона.

Теоретические и методологические основы моделирования государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса исследованы в трудах Карпова В.В., Кораблева А.А., Ковалева А.И., Гамидуллаева Р.Б., Скоробогатых И.И. и других авторов [1, 2, 3, 5]. Большинство авторов под механизмом государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса понимают совокупность взаимосвязанных элементов, финансовых инструментов, методов организации и управления, обеспечивающих функционирование системы.

Вместе с тем, вопросы моделирования государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в рамках региональной Стратегии развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года до конца не исследованы.

Основными финансовыми инструментами государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса являются: бюджетные субсидии; микрозаймы; гарантии и поручительства; налоговые льготы.

Указанные финансовые инструменты способны помочь начинающим предпринимателям в первые годы их деятельности, а также поддержать инвестиционную и предпринимательскую активность. Задача органов власти разработать наиболее оптимальную модель государственной финансовой поддержки.

Под моделированием государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса нами понимается построение и изучение моделей совокупности финансовых инструментов государственной поддержки для рационализации управления ими.

Основными способами моделирования являются: компьютерное, математическое, экономико-математическое, имитационное, статистическое, графическое. Компьютерное моделирование в общем виде представляется современным инструментом обработки информации и может применяться при всех перечисленных способах. Экономико-математическое моделирование представляет собой процесс отображения экономических явлений с помощью математических моделей. Имитационное моделирование, как частный случай математического моделирования, позволяет создавать обобщённые компьютерные модели системы с описанием алгоритмов её функционирования. Имитационное моделирование позволяет исследовать сценарии развития системы при вариации отдельных параметров, что практически аналогично проведению реального эксперимента. Статистическое моделирование в широком понимании включает теорию планирования эксперимента, статистические методы обработки его результатов, математическую теорию моделирования случайности, методы измерения многомерных уравнений относительно функций большого числа переменных. Неоспоримым преимуществом графического моделирования является наглядность. Применение стандартов графического моделирования позволит создать емкую и адекватную модель механизма господдержки субъектов малого и среднего бизнеса [2, с. 63-64]. Указанные способы моделирования применены в модели IDEF0 (Integrated DEFinition), которая отображает выполняемые системой функции и связи между ними [4].

Цель моделирования – выбор оптимальной модели государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, в рамках реализации мероприятий подпрограммы «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» на 2016-2021 гг. В качестве основных мероприятиями подпрограммы по поддержке, развитию малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) можно выделить следующие: предоставление субсидий местным бюджетам в целях софинансирования расходных обязательств муниципальных образований, связанных с созданием условий для развития МСП; предоставление субсидий унитарной некоммерческой организации «Гарантийный фонд поддержки субъектов МСП Краснодарского края» на обеспечение деятельности центра поддержки предпринимательства; предоставление субсидий Фонду «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП» на обеспечение его деятельности; предоставление субсидий некоммерческой организации «Фонд микрофинансирования субъектов МСП Краснодарского края» в целях предоставления микрозаймов субъектам МСП; изготовление и распространение информационно-справочных материалов по вопросам развития МСП; организация,

проведение и участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях; развитие, поддержка и обслуживание специализированных информационных ресурсов в сети Интернет в целях оказания информационной поддержки субъектам МСП края; эксплуатация и модернизация программного обеспечения в целях ведения реестра субъектов МСП Краснодарского края, получателей государственной поддержки; создание и материально-техническое обеспечение деятельности инжинирингового центра Краснодарского края в целях развития инновационной деятельности в регионе и другие. Кроме этого, вновь образованным субъектам малого бизнеса в приоритетных направлениях деятельности предоставляются налоговые каникулы, оказываются различные консультации, отдельные консалтинговые услуги.

Также необходимо отметить, что предоставление налоговых преференций и расходы краевого бюджета на реализацию программных мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса в полной мере коррелируют с заявленными и полученными результатами. Основным критерием оценки эффективности расходования бюджетных средств является увеличение количества субъектов МСП. Однако проблема в том, что количественные и качественные показатели развития не всегда совпадают. В программах не предусмотрены такие результирующие показатели, как доля произведенной субъектами малого и среднего бизнеса стоимости в ВРП; количество новых рабочих мест; рост производительности труда и другие.

Другая проблема – отсутствие модели государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в регионе с диверсифицированной экономикой, в которой учтены инструменты финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса таких отраслей производства товаров, работ, услуг, как промышленность, сельское хозяйство, переработка сельскохозяйственной продукции, транспорт, строительство, санаторно-курортная сфера, включая, крестьянско-фермерские хозяйства, владельцев малых усадеб, имущественных комплексов в рекреационной сфере.

В рамках решения обозначенных проблем, в качестве наиболее оптимальной нами рекомендуется разработать модель государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса на основании методологии функционального моделирования IDEF0 (Integrated DEFinition) [4]. Полагаем, что управляющим элементам модели будут нормативные правовые документы: Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства», который закрепляет понятие и критерии субъектов МСП, принципы, инфраструктуру, направления и ограничения государственной поддержки субъектов МСП; Бюджетный кодекс РФ, предусматривающий предоставление бюджетных субсидий субъектам предпринимательства; Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции», согласно которому субсидии на поддержку субъектов МСП предоставляются на конкурсной основе либо в виде государственных преференций [6, 7]. Полагаем, что функции по реализации модели государственной финансовой поддержки МСП и проведению мониторинга достижения показателей результативности государственной поддержки будут осуществлять региональные органы исполнительной власти. В целях оценки эффективности механизма государственной финансовой поддержки предлагаем дополнительно предусмотреть следующие критерии: доля произведенной субъектами

малого и среднего бизнеса стоимости в ВРП; количество новых рабочих мест; рост производительности труда; допустимое соотношение объема дополнительных доходов к объему выпадающих доходов консолидированного бюджета края, в отношении субъектов МСП, которым предоставлены налоговые льготы и преференций. Применение указанной модели позволит выстроить взаимосвязи между целями и результатами реализации механизма государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в регионе.

Библиографический список

1. Гамидуллаев Р.Б. Анализ механизмов государственной поддержки малого инновационного предпринимательства // Изв. ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2012.– № 28.– С. 295–301.
2. Карпов В.В., Кораблева А.А. Методико-методологические основы моделирования государственной поддержки предпринимательства // Двадцатые Апрельские экономические чтения: материалы междунар. науч.-практ. конф. / под ред. д.э.н., проф. В.В. Карпова и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. Омск: РОФ «ФРСР», 2014. – С. 55–58.
3. Кузнецов Ю.В., Быкова Н.В. Методические основы моделирования государственной поддержки. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», 2016. –№ 2.
4. Методология функционального моделирования IDEF0. Руководящий документ. М.: Госстандарт России, 2000. –75 с.
5. Совершенствование механизма государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: коллективная монография / под общ. ред. В.В. Алещенко, В.В. Карпова. – Омск: ИЦ «Омский научный вестник», 2015. – 188 с.
6. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» // [Электронный ресурс]. Доступ: http://base.consultant.ru/ (дата обращения: 22.04.2017).
7. Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // [Электронный ресурс]. Доступ: http://base.consultant.ru/ (22.04.2017).

ВЫБОР ФОРМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И МЕТОДА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА С УЧЕТОМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КОМПАНИИ

Бочарова А.И., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий Е.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инвестиционная политика, реальные инвестиции, портфельное инвестирование, проектное финансирование инвестиционных проектов, мезонинное финансирование инвестиционных проектов.*

Аннотация. *В статье раскрывается выбор формы инвестирования в рамках инвестиционной политики компании, а также зависимость выбранных форм инвестирования от различных внешних и внутренних условий. Приведена взаимосвязь выбранной формы инвестирования и источника финансирования инвестиций.*

Выбор формы инвестирования во многом базируется на критериях инвестиционной политики предприятия. Инвестиционная политика представляет собой комплекс правил по осуществлению инвестиционной деятельности, в рамках которой определяются цели и перспективные направления развития экономического субъекта при оптимальных способах их реализации. Формально она устанавливает объем, структуру, перспективные направления, продолжительность и другой состав характеристик, которые сбалансированы с уровнем риска. Основные задачи инвестиционной политики включают четкое распределение инвестиционных ресурсов и финансовых, и нематериальных между программами фирмы и отдельными проектами, формирование портфеля инвестиций, достижение конкретных результатов при их реализации и эффективности каждого инвестиционного проекта [1].

Обоснование выбора между портфельным и проектным инвестированием в рамках инвестиционной политики заключается в том, что является для инвестора первичным – желание обеспечить прибыльное вложение имеющихся в его распоряжении ресурсов при минимальном риске или желание реализовать некоторую инвестиционную идею. Применительно к фондовому рынку такая идея может быть связана, например, с фундаментальной недооцененностью ценной бумаги или наличием у инвестора какой-либо инсайдерской информации, касающейся предстоящих ценовых движений на рынке определенного финансового инструмента. Таким образом, портфельный инвестор, как правило, располагает свободными инвестиционными ресурсами или имеет возможность привлечь их на выгодных условиях и осуществляет поиск подходящих объектов инвестирования. Проектный инвестор, напротив, располагает идеей в отношении конкретного объекта инвестирования и осуществляет поиск адекватных этой идее и этому объекту

инвестиционных ресурсов и организационных возможностей, которые позволили бы ему практически реализовать проект [2].

Соотношение реальных и финансовых инвестиций предопределено также общим состоянием экономики. Необходимо помнить, что эффективность реального инвестирования снижается, а инвестиционные риски растут при высоких темпах инфляции, постоянных изменениях в налоговой политики, общей нестабильности экономики. Более эффективными в такие периоды являются финансовые вложения, особенно краткосрочные. На величину чистой инвестиционная прибыли оказывает влияние прогнозируемая ставка процента на финансовом рынке, что также предопределяет соотношение реального и финансового инвестирования организации. Рост ставки процента в реальном инвестировании вызывает снижение нормы чистой инвестиционной прибыли, так как при прочих равных условиях растет цена привлекаемых инвестиционных ресурсов. Противоположная тенденция наблюдается финансовым инвестировании.

Рассмотрим также такой аспект исследуемой проблемы как взаимосвязь критериев: стадия жизненного цикла предприятия – форма инвестирования – источник финансирования инвестиций как для финансовых, так и для реальных инвестиций.

В разрезе системы инвестиционных потребностей производственных предприятий финансовые инвестиции отвечают вторичным инвестиционным потребностям. Это обуславливает тенденцию к тому, что финансовые инвестиции, как правило, не характерны для ранних стадий жизненного цикла предприятия. Достаточное количество финансовых ресурсов, и, соответственно реальная возможность удовлетворения потребности в финансовых инвестициях появляется у организаций только к этапу «ранняя зрелость». Портфельные финансовые инвестиции используются предприятиями реального сектора экономики в двух целях: получения дополнительного инвестиционного дохода в процессе использования свободных денежных активов и их защиты от инфляции. Вместе с тем, на более поздних этапах жизненного цикла, когда вложения в финансовые активы становятся наиболее эффективны и целесообразны, компания получает доступ и к более широкому спектру источников финансирования таких инвестиций. Помимо собственных источников (средства учредителей, прибыль организации, фонды) и отдельных видов заемных (кредиты отечественных банков) становятся доступны также такие источники как выпуск облигационных займов, кредиты международных банков, акционерное финансирование (как в пользу узкого круга лица в ходе частного размещения акций, так и в пользу широкого круга лиц в результате публичного размещения акций – IPO). Таким образом, компания, которая закрепилась на рынке, стабильна, имеет свободные финансовые ресурсы и узнаваема среди инвесторов, может себе позволить остановить выбор на вложении в портфель финансовых активов. Инвестиции в финансовые активы предоставляют компании наиболее широкую шкалу выбора инструментов инвестирования с позиций доходности и риска. Если сравнивать возможности формирования портфеля, такая шкала значительно шире, так как она включает в себя инструменты с разным уровнем риска, от практически безрисковых (депозиты) до агрессивных спекулятивных, что позволяет инвестору сформировать стратегию в зависимости от

уровня принятия риска: от консервативной до агрессивной [3].

Напротив, реальные инвестиции более целесообразны на этапе «активного роста», когда актуальны модернизация, новые технологические решения, строительство новых объектов, расширение производства. В этот период доступен весь спектр собственных ресурсов, открываются возможности кредитного рынка. Среди наиболее перспективных методов финансирования реальных инвестиций можно выделить проектное и мезонинное финансирование.

В рамках проектного финансирования инвестиционных проектов обязательно создание проектной компании для реализации конкретного проекта в виде отдельного юридического лица (SPV). Основным и, в большинстве случаев, единственным источником возврата вложенного в проект финансирования выступают денежные потоки, генерируемые сами проектом, а также активы создаваемые в процессе его реализации. При проектном финансировании отсутствуют жесткие требования к твердым залогам и необходимости создания исчерпывающей залоговой массы в виде личных поручительств инициаторов и т.п. Проектное финансирование инвестиционных проектов является целевым. Привлеченные средства могут быть потрачены только на заранее согласованные статьи затрат, инициатор не может распоряжаться ими по своему усмотрению.

Можно выделить ряд преимуществ проектного финансирования для заемщика: разделение непосредственно инвестиционного проекта и основного вида деятельности заемщика, а также передача части рисков кредитору (отсутствие регресса), в результате чего формируется приемлемый уровень финансового левериджа, вместе с тем, данный вид финансирования не имеет негативного влияния на баланс компании заемщика. Проектное финансирование дает возможность компании-заемщику реализовать масштабные проекты без отвлечения столь же серьезного масштаба ресурсов от основного бизнеса компании.

Мезонинное финансирование относится к гибридным методам финансирования, совмещающим долговое и долевое финансирование, а также занимающее промежуточное положение между кредитной формой финансирования и акционерной. Предполагается также использование ценных бумаг и/или производных финансовых инструментов в процессе осуществления сделки. Долговая часть финансирования может включать как обеспеченный, так и необеспеченный кредит, а также субординированный кредит.

Долевая часть мезонинного финансирования представляет собой такой финансовый актив, который будет предоставлять своему владельцу право на приобретение акций компании при наступлении определенных обстоятельств и/или в определенное время (в течение определенного времени) по заранее установленной цене. В роли такого финансового инструмента могут выступать опционы, как производные финансовые инструменты, и опционы эмитента, как ценные бумаги. Финансовые инструменты размещаются в рамках мезонинного финансирования не просто путем закрытой подписки, а для размещения ограниченному кругу лиц или конкретному лицу, который в процессе финансирования выступает одновременно и кредитором, и инвестором [4].

Мезонинное финансирование начинается в момент, когда генерируемых денежных

потоков от проекта становится недостаточно для обслуживания долга по мезонинному кредиту. Тогда вступает в действие опцион, дающий право на приобретение определенного числа акций или облигаций специальной проектной компании (SPV – Special Purpose Vehicle) по указанной цене в течение определенного срока, или аналогичный механизм, предоставляющий кредитору возможность участвовать в будущем успехе проекта [5].

Итак, мезонинное финансирование существенно отличается от проектного финансирования и даже является его альтернативой. Существенными факторами, которые определяют различия между этими двумя способами финансирования инвестиционных проектов, становятся следующие:

– погашение в рамках проектного финансирования осуществляется за счет денежных средств, генерируемых проектом, а в рамках мезонинного финансирования – с помощью средств, вырученных от реализации активов или акций компании SPV;

– инструменты мезонинного кредитования неликвидны в отличие от ликвидных инструментов проектного финансирования, обращающихся на рынке.

Библиографический список

1. Лазаренко Н.И., Голованов С.В. Факторы и этапы инвестиционной политики компании // Экономические и социально-гуманитарные исследования, 2015. – №1(5). – С. 33-37.
2. Кох И.А. Портфельное и проектное инвестирование как методы осуществления инвестиционной деятельности // Финансы и кредит, 2008. – №24(312). – С. 37-42.
3. Уколов А.И. Портфельное инвестирование: учебное пособие. – М.:Директ-Медиа, 2014. – 448 с.
4. Жданова О.А., Максимова Т.П. Мезонинное финансирование как инновационный способ привлечения финансовых ресурсов в АПК России// Теория и практика общественного развития, №10, 2016, [Электронный ресурс]: режим доступа: URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2016/10/economics/zhdanova-maksimova.pdf.
5. Петрикова Е.М. Мезонинный кредит как альтернатива проектного финансирования инвестиционных проектов// Финансы и кредит, 2013. – №28(556). – С. 39-47

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КОРПОРАЦИЙ

Бутко Д.С., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий Е.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *денежные потоки, управление денежными потоками, процессный подход, система учета, финансовый менеджмент.*

Аннотация. *В статье раскрываются специфические особенности корпоративного управления денежными потоками в определенных направлениях деятельности в современных экономических условиях. Акцент при этом сделан на анализ проблем, с которыми в процессе принятия управленческого решения сталкивается финансовый менеджер.*

Управление денежными потоками, бесспорно, занимает ключевое положение в системе корпоративного финансового менеджмента. Образующая роль движения денежных потоков связана с необходимостью постоянного обеспечения через ими деятельности всей организации [1].

Если рассматривать само понятие «управление денежным потоком», то на современном этапе развития финансов наиболее оптимальным является процессный подход, предложенный Белолипецким В. Г. В частности, он утверждает, что управление денежными потоками – это процесс принятия управленческих решений для оптимизации финансового механизма организации, координации финансовых трансакций, обеспечения их упорядоченности и сбалансированности [2].

Как и любой другой процесс, динамический процесс управление денежными потоками подвержен влиянию негативных факторов внешней и внутренней среды корпорации, значительно влияющих на степень успешности процесса управления, что и является источником формирования проблем. Данный аспект стоит обозначать именно как проблему, а не как риск. Это связано с тем, что риски подразумевают ту или иную вероятность возникновения негативных ситуаций, в то время, как проблемы, с которыми сталкиваются крупные российские компании схожи, постоянны, и носят стационарный характер.

Однако, их существование не должно быть априорным. Наоборот, следует выявлять данные проблемы и направлять усилия на их максимально оперативное устранение.

Как отмечено ранее, управление денежными потоками стоит рассматривать именно в системе корпоративного финансового менеджмента, так как функции данного управления выполняют сразу ряд служб и отделов в системе управления финансами крупных компаний.

При условии рассмотрения данного явления для всех масштабов хозяйствующих субъектов спектр выявляемых проблем может иметь некорректный вид. Так если в больших компаниях процесс управления распределен по зонам ответственности большого количества участников, то на предприятиях

среднего и малого бизнеса процесс решения блока финансовых вопросов входит в компетенцию финансового директора и бухгалтера, что нивелирует большое количество проблем, возникающих при управлении денежными потоками корпораций.

На наш взгляд масштаб хозяйствующего субъекта и объем денежных потоков, генерируемый этим субъектом, служат одними из основополагающих факторов для экстрагирования проблем, возникающих в процессе управления денежными потоками.

В качестве рассматриваемого типа выбран корпоративный блок субъектов, иначе крупных предприятий со сложной иерархической организационной структурой и значительным финансовым оборотом.

В данном типе мы выделили проблемы, имеющие приоритетное значение и наибольшую частоту возникновения при процессе управления денежными потоками.

Основываясь на том, что управление денежными потоками начинается с анализа исходных данных, остановимся именно на этом этапе процесса принятия управленческого решения.

Анализируя исходную финансовую информацию, финансовый менеджер зачастую сталкивается с недостаточно проверенными и достоверными данными, поступающими к нему.

Исходной информацией являются данные внутрикорпоративного управленческого учета, которые в отличие от бухгалтерского учета имеют большую полноту и дают возможность использовать более оперативную информацию. В отличие от данных бухгалтерского учета, информация системы управленческого учета не подвергается проверке внешними контролирующими органами, а значит, может быть некорректной.

Причины возникновения некорректной исходной информации, необходимой на этапе анализа, и являются проблемами при принятии управленческого решения.

Основными причинами возникновения ошибок в управленческом учете являются:

– излишне разветвленная организационно-функциональная структура;

– низкий уровень технического сопровождения системы учета;

– рядовые исполнители.

При этом в крупных корпорациях организационно-функциональная структура построена, как правило, таким образом, что лица, создающие первичную информацию для учета, и лица, пользующиеся данной информацией, разделены огромной бюрократической системой, состоящей из десятков звеньев, каждое из которых отвечает только за закрепленный за этим звеном функционал. Отдельные исполнители в этих звеньях имеют возможность исказить информацию в собственных целях, задержать ее передачу следующему звену, не передать вовсе, или допустить техническую ошибку. Это и создает прочный барьер между изначальными данными и их конечной интерпретацией. Для того чтобы отследить движение информации через все звенья необходимо затрачивать огромные ресурсы, что делается лишь в случае крайней необходимости.

Таким образом, возникновение возможности изменения информации стимулируется низким уровнем технического обеспечения системы учета.

Низкий уровень технического обеспечения выражается в используемых российскими компаниями программных продуктах и их сопровождении. Вместо качественного и специализированного программного обеспечения используются наиболее дешевые продукты, которые, якобы, оптимизируют

расходы компании, на деле же создают возможности искажения исходной информации. Сбои в работе программного обеспечения, вызывающие временные коллапсы в работе компаний, также вызваны «оптимизацией» и использованием неквалифицированных сотрудников разработки и сопровождения вместо профессионалов аутсорсинговых компаний.

Рядовые исполнители, входящие в состав звеньев системы учета, обработки и дальнейшей передачи информации, которые формируют первоначальные данные для проведения анализа, могут влиять на изменения в данных непроизвольно или же намеренно. В первом случае это связано с низкой квалификацией сотрудника, отсутствием необходимых компетенций и опыта, излишней функциональной загруженностью исполнителя, либо с незаинтересованностью в улучшение состояния компании. Намеренно сотрудник может транслировать руководству или следующему звену, либо не транслировать информацию вовсе по личным причинам, таким как личная выгода, уход из компании.

В любом случае эта проблема является следствием пренебрежительного отношения российских компаний к ценности человеческих ресурсов, влияющих на финансовый результат всей компании.

Результат тесной взаимосвязи трех проблем в настоящий момент гарантировано не дает возможности финансовому менеджменту корпораций получать корректную исходную информацию о текущем финансовом состоянии предприятий.

Немаловажной проблемой также стоит считать и то, что в России нет адаптированной методики анализа денежных потоков, который является ключевой стадией управления денежными потоками, а также служит для целей оперативного и стратегического планирования деятельности организации [3]. Методики анализа, применяемые западными финансистами, в наших реалиях практически не работаю, а качественных собственных пока не разработано.

В совокупности все названые проблемы ставят работу финансового менеджера в чрезвычайно экстремальные условия. И достижение роста эффективности используемых средств представляется скорее волей случая, нежели закономерным результатом процесса управления денежными потоками.

Таким образом, для достижения корпорацией устойчивого роста, повышения рентабельности деятельности в первую очередь необходимо обратить внимание на проблемы-барьеры, стоящие на пути к этим стратегическим целям.

Библиографический список

1. Бутко Д.С., Мамий Е.А. Определение и типология денежных потоков предприятия. В сборнике: Актуальные вопросы современной финансовой науки: сборник трудов в 2-х томах. – Краснодар: Краснодарский ЦНТИ, 2016. – С. 65-69.
2. Белолипецкий, В. Г. Финансовый менеджмент. [Текст]: учебное пособие / В. Г. Белолипецкий. –М.: КноРус, 2008. – с.275
3. Кудояров Л.В. Понятие управления денежными потоками организации и его основные проблемы на российских предприятиях // Экономика и менеджмент инновационных технологий, 2016. – № 1. – С.162-165.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Бутко Д.С., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий Е.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовый менеджмент, денежные потоки, управление денежными потоками, информация.*

Аннотация. *В статье раскрываются основные проблемы, возникающие при управлении денежными потоками в крупных компаниях. В результате отмечена важность генерации качественной информации, используемой при анализе денежных потоков и сформулированы мероприятия по совершенствованию информационного потока и распределению полномочий по центрам ответственности финансовых менеджеров.*

В любой современной коммерческой организации, не зависимо от её размера, в той или иной форме присутствует финансовый менеджмент. Внешние и внутренние негативные факторы бизнес-среды по-разному влияют на функционирование финансового менеджмента компании. Как отмечается большинством исследователей, внешние негативные факторы, за редким исключением, не находятся в сфере воздействия предприятия. Они принимаются, как неизбежность, и учитываются в процессе управления. Внутренние негативные факторы напротив являются объектом для оптимизации и активного устранения, так как входят зону компетенции системы финансового менеджмента корпорации.

В системе корпоративного финансового менеджмента одно из ключевых мест занимает блок управления денежными потоками. Поэтому внутренние факторы, влияющие именно на процесс управления денежными потоками, становятся объектом повышенного внимания финансовых менеджеров.

В крупной организации весь механизм управления не может быть сосредоточен в руках единоличного управляющего, как это происходит на предприятиях малого бизнеса. Соответственно необходимо делегирование функционала финансового менеджера на сотрудников финансового департамента. Деление по зонам ответственности предполагает осуществление мероприятий по оптимизации деятельности отдельного направления.

Для финансового департамента можно определить несколько основных направлений, в которых возможно возникновение внутрикорпоративных факторов, негативно влияющих на процесс управления денежными потоками:

а) сбор и обработка информации по всем операциям, в процессе которых произошло движение денежных средств;

б) проведение анализа собранных данных для целей управления;

в) выработка и обоснование управленческих решений по направлениям.

Это наиболее укрупненная детализация

направлений деятельности блока управления денежными потоками корпорации. На практике их намного больше, при этом количество зависит от потребности руководства департамента в степени проработанности того или иного аспекта функционирования департамента.

Останавливаясь более подробно на отмеченных нами направлениях вероятного проявления негативных факторов внутренней бизнес-среды, предложим практические мероприятия по предупреждению проблем управления денежными потоками.

Сбор и обработка информации по всем операциям, в процессе которых произошло движение денежных средств. Данное направление представляется первоначальным и основополагающим этапом в процессе управления денежными потоками корпорации. Оно охватывает всю стадии подготовительной деятельности для дальнейших целей управления денежными потоками.

Исходная информация для проведения будущего анализа и последующего управления должна быть максимально достоверной и в достаточной степени отражать текущую, финансовую и инвестиционную деятельности корпорации [1].

Для достижения этой цели предприятию следует обратить внимание на существующую систему учета данных по операциям, имевшим отражение в изменение потока денежных средств.

При сборе данных используются 2 основных вида учета: финансовый и управленческий.

При этом необходимо отметить, что в целом для бухгалтерского учета достойных аналогов для программного продукта 1С на российском рынке нет. Использование зарубежных программ SAP или Microsoft Dynamics Axapta (Navision) не представляется возможных ввиду высокой цены данных продуктов и трудоемкости в их настройке и использовании.

Система учета внутрикорпоративной информации может быть абсолютно любой в зависимость от требований компании, но для максимальной степени достоверности исходной информации рекомендуется осуществить следующие мероприятия:

1) создание единого корпоративного хранилища данных. Максимальная централизация данных позволяет использовать всю необходимую информацию в режиме совместимости данных. Напротив, создание большого количества отдельных информационных баз создает «информационный коллапс» - ситуация, в которой данные одной системы не совпадают с данными другой системы. Это может происходить по причине отсутствия интегрированности между базами, потери части данных в процессе трансляции из одной базы в другую, несовместимость данных из различных баз. Все эти аспекты влияют на процесс подготовки аналитической информации, ее достоверность, оперативность, объективность, что особенно опасно при оперативном управлении денежными потоками. Примером такого хранилища могут служить базы данных Teradata Database. Данное решение позволяет собирать максимально полный объем аналитической информации для дальнейшего использования;

2) внедрение контроля качества данных. После сбора и систематизации данных в единой системе все равно возникают некоторые вопросы к степени качества информации, в частности, информация должна реализовывать, отмеченное нами ранее, основное требование к информации дополняется актуальностью и адекватностью.

Для контроля прохождения предъявленных дополнительных требований актуальным решением будет внедрение программы Ataccama или ее аналогов. Данная интегрированная платформа позволяет проводить проверку качества данных используемых при дальнейшем анализе денежных потоков и на практике создает значительное улучшение качества информации;

3) создание ограничения доступа к операциям с исходной информацией. Специалисты, которые занимаются сбором и обработкой информации для дальнейшего анализа должны иметь ограниченные права доступа. Эта мера защищает от возможного «человеческого» фактора на данном этапе.

В совокупности предложенные мероприятия позволят непосредственным пользователям управленческой информации получать ее в том состояние, которое может обеспечить максимальную достоверность проводимого анализа.

Направление проведения анализа собранных данных для целей управления представляет собой комплекс мероприятий по составлению аналитических отчетов по движению денежных потоков.

В российской практике наиболее распространено формирования отчета прямым методом на основание данных бухгалтерского учета, а также проведение косвенного анализа для выявления факторов, влияющих на формирование чистого денежного потока.

Однако данные методы имеют большое количество недостатков, среди которых можно назвать следующие:

а) оба метода, зачастую, применяются не в единстве, а независимо;

б) исследование изменений статей бухгалтерского баланса, как факторов с учетом включения данных изменений в полном объеме, дает результаты не соответствующие действительности;

в) отсутствие учета временного фактора при движение денежных потоков [2].

Для устранения приведенных недостатков возможно применение «индивидуальной аналитической программы».

Этот инструмент анализа позволяет производить оценку в режиме реального времени с учетом изменений за последние 24 часа. Наряду с этим он позволяет учитывать потребности организации по степени детализации анализа, а также включает в себя корректировку показателей с учетом прогнозных коэффициентов, основанных на данных прошлых периодов.

Как уже отмечалось, данные бухгалтерского отчета не в полной мере достоверны с управленческой точки зрения. Для ее уточнения и корректировки используются данные внутрикорпоративного учета, которые позволяют проводить анализ движения денежных потоков в разрезе 1 дня.

Для оперативного управления возможность использования подобного инструмента предполагает моментальное реагирование на отклонения в движение денежных потоков.

Отсутствие возможности консолидации процессах управления денежными потоками корпорации в руках одного генерального финансового менеджера создает условие существования третьего направления – это направление по выработке и обоснованию управленческих решений в разрезе видов деятельности, что отражается в составлении аналитических выводов рядовыми менеджерами по зонам ответственности и представление руководству возможных решений, что обосновано, тем что руководитель финансового департамента не имеет возможности полностью контролировать весь процесс движения

денежных потоков. Поэтому оперативным анализом текущих ситуаций занимаются рядовые менеджеры.

Наиболее частая проблема в понимании эффективности предлагаемых мероприятий – это некорректное представление аналитических выводов по результатам проведенного анализа. Для устранения подобной проблемы рекомендуем создание единого шаблона предложения. Такой шаблон составляется с учетом требований финансового директора к обоснованию мероприятий по управлению денежными потоками. В итоге значительно увеличивается качество управления за счет максимально быстрой оценки и реализации управленческих решений.

В результате, можно отметить, что комплекс предложенных мероприятий позволит значительно повысить качество управления денежными потоками и, как следствие, эффективность деятельности всей корпорации.

Библиографический список

1 Тинякова В.И., Тимофеева Н.Ю. Управление денежными потоками предприятий: проблемы и методы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, 2013. –№ 2 (46). – с. 93-97.

2 Сорокина Е.М. Анализ совместного влияния прямых и косвенных факторов на денежные потоки предприятия// Экономический анализ: теория и практика, 2003. – № 3. – с. 29-35.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Варданян А.В., *студент,*
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *государственный долг, внешний долг, внутренний долг, формы государственного долга, методы управления государственным долгом.*

Аннотация. *В данной статье исследована сущность государственного долга, рассмотрены его формы и виды, а также проанализированы универсальные правительственные методы и инструменты управления государственным долгом, а также их специфика в условиях финансового кризиса, когда государство вынуждено привлекать дополнительные денежные средства как внутри страны, так и за ее пределами.*

Под государственным долгом понимается задолженность, которая накапливается у правительства в результате заимствования денег для финансирования прошлых бюджетных дефицитов. В некоторых случаях эта величина достигает поистине больших размеров, и погасить ее за короткий период становится невозможным. Именно поэтому важно знать проблемы, связанные с управлением и регулированием государственного долга, и на их основе разрабатывать правильную долговую политику. В качестве главных причин появления государственного долга и его увеличения следует выделить: постоянный дефицит государственного бюджета, который возникает в случае превышения расходов над доходами; циклическое понижение экономики, а также рост государственных расходов в военный период или во время иных социальных конфликтов.

Государственный долг может быть классифицирован по нескольким критериям, одним из которых является разделение на внешний и внутренний долг.

1) Внешний государственный долг – это задолженность государства перед зарубежными организациями, фирмами и гражданами, выраженная в иностранной валюте. Она предполагает ряд целевых обязательств, определенные условия для займа и большие проценты, вследствие чего для государства этот вид долга является наиболее тяжелым. В таблице 1 представлен объем государственного долга по состоянию на 1 апреля 2017г. в разрезе категорий [1].

За последний год внешний долг Российской Федерации не уменьшился, а наоборот вырос на 4 074,7 млн долларов США. При этом государственный внешний долг РФ формируется из трех составляющих:

– несекьюритизированный долг (оформленный прямыми кредитными соглашениями между Российской Федерацией и зарубежными кредиторами),

– секьюритизированный долг (оформленный в виде государственных долговых ценных бумаг)

– условный долг (сформированный гарантиями, предоставленными Российской Федерацией в иностранной валюте).

Таблица 1 – Структура государственного внешнего долга Российской Федерации по состоянию на 1 апреля 2017 года

Категория долга	млн. долларов США	эквивалент млн. евро
Государственный внешний долг РФ (включая обязательства бывшего Союза ССР, принятые РФ)	50 558, 6	47 039,9
Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами –не членами Парижского клуба	629,3	585,5
Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами – бывшими странами СЭВ	399,9	372,0
Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами	797,9	742,3
Задолженность по внешним облигационным займам	36 987,5	34 413,4
Внешние облигационные займы с погашением:		
в 2017 году	2 000,0	1 860,8
в 2018 году	3 466,4	3 225,2
в 2019 году	1 500,0	1 395,6
в 2020 году	3 500,0	3 256,4
в 2020 году	806, 0	750, 0
в 2022 году	2 000,0	1 860,8
в 2023 году	3 000,0	2 791,2
в 2026 году	3 000,0	2 791,2
в 2028 году	2 499,9	2 325,9
в 2030 году	10 715,2	9 969,5
в 2042 году	3 000,0	2 791,2
в 2043 году	1 500,0	1 395,6
Задолженность по ОВГВЗ	3,3	3,1
Прочая задолженность	20,1	18,7
Государственные гарантии РФ в иностранной валюте	11 720,5	10 904,9

В составе государственного внешнего долга РФ наибольшую долю имеет задолженность по внешним облигационным займам, т.е. секьюритизированный долг. При сравнении секьюритизированного и несекьюритизированного долга можно увидеть, что управление последним связано с немалыми преградами. Трудность заключается в том, что прямые кредитные договоры, в большинстве случаев, заключаются на условиях, требуемых кредиторами, что осложняет использование должником методов долговой оптимизации.

2) Внутренний государственный долг – это задолженность государства на территории своей страны перед юридическими и физическими лицами, выраженная в рублях. Обслуживание государственного внутреннего долга производится Центральным Банком России и его учреждениями. По данным таблицы 2 видно, что внутренний государственный долг стремительно растет, что является следствием большого дефицита бюджета. На начало 2010 г. этот показатель был равен 2094,73 млрд руб., а на начало 2017 г. составлял 8003, 46

млрд руб. [2].

Другой классификацией государственного долга является деление на текущий и капитальный. Капитальный долг – это сумма выданных и неоплаченных долговых обязательств государства, включая проценты. Текущий долг – это расходы по выплате доходов и погашению обязательств.

Долговые обязательства Российской Федерации могут существовать в следующих в формах:

- кредитных соглашений и договоров, которые заключаются от имени страны, как заемщика, с кредитными организациями и иностранными государствами;
- государственных ценных бумаг;
-договоров и соглашений о получении Российской Федерацией бюджетных кредитов от иных уровней бюджетной системы;
- договоров, в которых предоставляются государственные гарантии от Российской Федерации;
- соглашений и договоров, включая международные, которые заключаются от имени страны о пролонгации и реструктуризации долговых обязательств Российской Федерации прошлых лет [3].

Таблица 2 – Объем государственного внутреннего долга РФ

По состоянию на	Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации, млрд. руб.	
	Всего	в т. ч. государственные гарантии Российской Федерации в валюте Российской Федерации
01.01.2010	2094,73	251,36
01.01.2011	2940,39	472,25
01.01.2012	4190,55	637,33
01.01.2013	4977,90	906,6
01.01.2014	5722,24	1289,85
01.01.2015	7241,17	1765,46
01.01.2016	7307,61	1734,52
01.01.2017	8003,46	1903,11

Под управлением государственным долгом понимается группа мероприятий, которая направлена на возмещение доходов кредиторам и выплате займов. Также можно внести изменения в уже выданные займы. К главным методам управления государственным долгом можно отнести:

1) Рефинансирование – это один из самых распространенных методов, с помощью него погашается старая задолженность, за счет выдачи новых займов;

2) Конверсия – модификация величины доходности займа. Она возникает в тех случаях, когда изменяется положение на финансовом рынке;

3) Консолидация – это передача договоренности по ранее выданному займу новому займу, для того чтобы увеличить его срок. В некоторых случаях может применяться и уменьшение сроков;

4) Унификация – это соединение нескольких займов в один. Это помогает государству немного упростить управление государственным долгом, так как уменьшается количество ценных бумаг и соответственно уменьшаются расходы на их

содержание.

5) Отсрочка погашения займа проводится в тех случаях, когда государству больше невыгодно последующее развитие по выпуску новых займов.

6) Реструктуризация долга – мера, которая применяется к заемщикам, находящимся в состоянии дефолта, то есть не способным обслуживать свой долг. Она возникает в условиях финансового кризиса. При реструктуризации долга возможно списание неполной суммы займа [4].

Государственная долговая политика является одной из наиболее важных, и сдерживающих социально-экономическое развитие нашей страны. Россия использует мировой опыт и движется по пути создания действенной системы регулирования и управления долгом [5]. Несмотря на ранее названные неудачные аспекты и некоторые проблемы и недоработки, не вызывает сомнений то, что в скором времени Россия будет медленно, но верно справляться со своими долгами.

Библиографический список:

1. http://minfin.ru/ – официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации
2. Формы государственного долга Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://bk-rf.ru/
3. Селезнев А.З. Государственный долг и внешние активы. Учебное пособие. – М., 2015 г. – 284 с.
4. Брагинская Л.С. Государственный долг: анализ системы управления и оценка ее эффективности. Учебное пособие. – М., 2007. – 126 с.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВЫХ И ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИИ РЕСУРСАМИ

Величко Е. А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Федотова Е.Б., *к.э.н., доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовый поток, товарный поток, управление запасами, прогнозирование спроса, финансовые ресурсы.*

Аннотация. *Рассмотрены теоретические аспекты связи товарных и финансовых потоков в обеспечении, учете и координации движения ресурсов. Обосновано, что каждый товарный поток, возникающий в процессе закупки и реализации товара, сопровождается финансовым потоком. Одной из проблем представлено рациональное управление финансовыми потоками во взаимосвязи с товарными потоками.*

На современном этапе развития современной финансовой науки претерпевают изменения подходы к управлению бизнесом и эффективности продвижения товарных потоков за счет оптимизации финансовых аспектов, определяя актуальность исследования взаимосвязи товарных и финансовых потоков. Каждый товарный поток, возникающий в процессе закупки и реализации товара, сопровождается финансовым потоком. Товарный поток в широком смысле – это поток материальных и нематериальных ценностей, купленных, проданных или предназначенных для продажи [1]. Товарный поток – это организованная масса товаров, рассматриваемая в процессе физического или стоимостного перемещения между экономическими субъектами и отнесенная к временному интервалу [1]. Без финансовых средств невозможна закупка товаров, оплата наемного труда, обеспечение транспортировки товаров, и многое другое.

Управление финансовыми потоками компании – одна из базовых задач менеджмента компании. Финансовый поток – это направленное движение финансовых средств, обращающихся в пределах логистической системы (склада, магазина, банка), а также между ней и внешней средой, и взаимосвязанных с материальными или иными потоками. Не стоит путать финансовый поток с денежным потоком. Это разные понятия, имеющие различные сферы приложения. «Финансовые потоки выполняют ряд важных функций по обеспечению, учету и координации движения ресурсов в логистических системах. Финансовые параметры во многом определяют экономическую жизнеспособность предприятий, устойчивость на рынке, прочность связей с поставщиками и потребителями» [2].

Финансовые потоки предприятия можно подразделить на внутренние и внешние (по месту протекания), и на входящие и исходящие (в зависимости от их направленности). Но кроме того можно описать и несколько разновидностей потоков, присущих именно финансовым потокам:

1. По назначению: закупочные (закупка сырья и материалов); трудовые (оплата труда рабочих); инвестиционные (приобретение ценных бумаг); товарные (покупка товаров

розничной сетью для реализации).

2. По направлению хозяйственных связей: горизонтальные потоки - циркуляция финансов между одноуровневыми звеньями; вертикальные потоки - циркуляция финансов между звеньями, находящимися на различных уровнях иерархии.

3. По форме расчета: денежные – движение наличности; информационно-финансовые – переводы денег в безналичной форме; учетно-финансовые – протекают при формировании материальных затрат в процессе производства.

Кризис экономики заставил владельцев бизнеса считать затраты на логистику и стремиться к их существенному снижению. Это привело к пониманию необходимости модернизации процессов. Главным вопросом, остается: «сколько надо купить, чтобы удовлетворить спрос и не заморозить при этом надолго оборотные активы?».

Ориентирование на удовлетворение внешнего спроса характерно для всех торговых и торгово-производственных компаний. Здесь уместно говорить о логистике закупок и неразрывно связанной с ней системы управления запасами.

Наличие внутреннего спроса, как правило, характерно больше для производственных компаний, когда снабжение сырьем и материалами необходимо для непрерывности технологического производственного процесса. Как бы там ни было, в управлении запасами всегда существует две крайних ситуации, одинаково невыгодные для бизнеса.

В первом случае компания закупает большое количество товаров в расчете удовлетворить растущий потребительский спрос или оценивая приближение сезонных пиков спроса. При этом замораживаются значительные финансовые активы, а к ним добавляются затраты на промежуточное хранение соответствующих товаров. Но сезонный спрос может оказаться ниже прогнозируемого. В таком случае компания может оказаться в очень неблагоприятной ситуации, когда сформированные запасы окажутся частично невостребованными, будут продолжать формировать дополнительные затраты по их обслуживанию (хранению, утилизации), а активов компании будет уже недостаточно для закупки другой номенклатуры товаров, пользующихся плановым спросом.

Другая ситуация заключается в том, что компания игнорирует сезонные колебания спроса и ориентируется в своих прогнозах на закупки того же количества товара, которое соответствует среднему потребительскому спросу. В таком случае затоваривания не произойдет и убытков компания, на первый взгляд не понесет.

Если покупательский спрос не был удовлетворен полностью, компания недополучит прибыть, которую она могла бы получить при обеспеченности пикового спроса товарными запасами, а в будущем, эту нишу займут другие поставщики, и часть покупателей может полностью переориентироваться на них, прекратив закупать товар в данной компании. Таким образом, компанию ждут не только упущенная выгода в краткосрочной перспективе, но и снижение спроса на ее товар или услуги в долгосрочной перспективе.

Именно между этими двумя крайностями приходится балансировать специалистам по закупкам, в поисках оптимального решения. Безусловно, для каждого предприятия характерна своя система управления запасами, учитывающая его специфику и особенности. Но глобально все системы управления запасами можно разделить на две большие группы: системы управления запасами с фиксированным размером заказа и системы управления запасами с фиксированным периодом заказа.

В первом случае заказ осуществляется на

основании мониторинга товарных остатков, как правило, когда запас по конкретной номенклатурной позиции или группе достигает некоторого установленного порогового уровня и делается заказ, кратный партии поставки. Во втором случае заказ осуществляется всегда в установленные периоды времени.

«Необходимо управлять адекватностью не только входящих и исходящих финансовых потоков, входящего материального и исходящего финансового, но и входящего материального и исходящего материального потоков как средства расчетов. Высокая степень адекватности в последнем случае будет зависеть от ликвидности товара, т.е. от его качественных, ценовых и спросовых параметров, определяющих расчетную функцию товара. В свою очередь, ликвидность товара как конечной продукции определяется эффективностью управления внутренним материальным потоком» [3].

При любой модели управления запасами размер заказа опирается на прогнозируемый спрос в краткосрочной перспективе. Для этого анализируются аналогичные периоды сезонности на основании ретроспективных статистических данных.

Одновременно, если соответствующие маркетинговые активности стимулирования спроса планируются в будущем, то в прогнозе должно быть учтено их влияние в виде поправочных коэффициентов, отражающих коррекцию потребительского спроса. При этом стоит учитывать, что, стимулируя спрос на один товар в группе, можно столкнуться со снижением спроса на другой товар, обладающий схожими характеристиками, но не участвующий в акции. В результате его запасы могут оказаться избыточными.

Для решения такой проблемы надо оценить сам бизнес с точки зрения уровня его стабильности и предсказуемости в смысле характеристик товарных потоков. Для выстраивания правильной логистики закупок необходимо не только опираться на модель прогнозирования спроса, но и правильно прогнозировать товарные остатки во всех звеньях логистической цепи. Важно правильно координировать всех менеджеров так или иначе участвующих в процессе осуществления закупок.

Эффективная работа торговой фирмы, ее платежеспособность и финансовая устойчивость в первую очередь зависит от грамотного управления финансовыми потоками торговой организации в глубокой связке с товарными потоками.

Библиографический список

1. Лебедева Л.А. Организационно-экономический аспект управления товарными потоками в системе потребительской кооперации // Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat http://www.dissercat.com/content/organizatsionno-ekonomicheskii-aspekt-upravleniya-tovarnymi-potokami-v-sisteme-potrebitelsko#ixzz4eRW2rNF1
2. Минченко К.К., Широченко Н.В. Особенности управления финансовыми потоками на предприятии // Актуальные проблемы авиации и космонавтики, 2011. – Том 2. -№7. –С. 236-237.
3 Бутрин А. Г. Совершенствование управления финансовыми и информационными потоками на предприятии // Вестник Челябинского государственного университета, 2000. –Том 8. – № 1. –С. 96-97.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РФ

Головащенко В. В., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налогообложение, доход, расход, налог на прибыль, налоговая ставка, налоговое законодательство.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности налогового регулирования рынка ценных бумаг в Российской Федерации в современных экономических условиях. Рассматриваются доходы, облагаемые и не облагаемые налогами; изменения в налоговом законодательстве на текущую дату.*

Система налогообложения играет ключевую роль в регулировании рынка ценных бумаг. Она способствует стимулированию инвестиций, а также определяет эффективность функционирования фондового рынка.

Основной документ налогового регулирования фондового рынка – Налоговый кодекс РФ, ч.2 по состоянию на текущую дату [1].

Налогом на доходы физических лиц облагаются доходы от следующих источников в Российской Федерации и за ее пределами:

– проценты и дивиденды, полученные от российских и иностранных организаций;

– доходы от реализации акций или иных ценных бумаг в Российской Федерации и за ее пределами, а также долей участия в уставных капиталах российских и иностранных организаций.

Налогами облагается ряд доходов от операций на фондовом рынке с ценными бумагами, а также по опционным и фьючерсным сделкам с ценными бумагами:

– сделки по купле-продаже ценных бумаг, обращающихся и не обращающихся на фондовом рынке;

– сделки с опционными и фьючерсными биржевыми сделками на фондовом рынке.

Доход или убыток – это сумма доходов по всем сделкам, совершенным за налоговый период, за минусом суммы всех убытков. Отчетный период может быть как год, так и 9 месяцев, полугодие, квартал.

Отдельные доходы не подлежат налогообложению:

– доходы, получаемые акционерами от акционерных обществ в результате переоценки основных средств в виде дополнительно полученных акций либо в виде разницы между первоначальной и новой номинальной стоимостью акций;

– проценты по облигациям, государственным казначейским обязательствам, и прочим государственным ценным бумагам;

– выигрыши по облигациям государственных займов РФ и суммы, получаемые в погашение указанных облигаций [1].

Используемые ставки налога на указанные выше доходы физических лиц приведены в

НК РФ.

Налог на прибыль организаций. Доходы, которые учитываются при определении налоговой базы:

– выручка от реализации имущественных прав;

– внереализационные доходы.

Доходы, которые не учитываются при определении налоговой базы:

– неимущественные и имущественные права, полученные в виде взносов в уставный капитал компании, имеющие денежную оценку;

– стоимость дополнительно полученных компанией-акционером акций, распределенных между акционерами, а также разница между номинальной стоимостью первоначальных и новых акций;

– положительная разница от переоценки ценных бумаг по рыночной стоимости.

Изменения в налоговом законодательстве с 1 января 2017 г.:

1) Установлена 15% ставка налога на доходы в виде процентов по рублевым обращающимся облигациям, выпускаемым в 2017-2020 гг.

С 1 января 2017 г. вводится 15% налоговая ставка на купонные доходы по облигациям российских организаций, при условии, что на соответствующие даты признания процентного дохода облигации признаются обращающимися на организованном рынке ценных бумаг. При этом указанные облигации должны быть номинированы в рублях и эмитированы в период с 1 января 2017г. по 31 декабря 2021 г. включительно.

Отметим, что купонный доход по таким облигациям будет учитываться в отдельной налоговой базе и не может быть зачтен против убытков (при наличии), учитываемых в общей налоговой базе, в том числе и от операций с такими облигациями.

В случае наличия планов по приобретению таких облигаций в будущем, рекомендуем оценить возможные налоговые последствия и внести изменения в системы налогового учета.

2) Термин финансовых инструментов срочных сделок в НК РФ заменен на ПФИ в целях приведения терминология НК РФ в соответствие с ФЗ РФ «О рынке ценных бумаг»

С 1 января 2017 г. из НК РФ исключено понятие «финансовый инструмент срочной сделки». Ему на смену пришел общепринятый гражданско-правовой термин «производный финансовый инструмент».

Ковалев Л. и Новиков В. в своей статье порекомендовали анализировать изменения НК РФ и учитывать их при оформлении договоров и утверждении учетной налоговой политики в следующем году [2].

3) Доходы от участия в программах лояльности освобождены от НДФЛ.

Доходы физических лиц в денежной или натуральной форме от участия в бонусных программах с использованием банковских или дисконтных карт освобождены от НДФЛ.

Законом также устанавливаются определенные случаи, при которых указанные доходы не освобождаются от обложения НДФЛ, если присоединение к программам осуществляется не на условиях публичной оферты; при выплате доходов в качестве вознаграждения лицам, состоящим с организацией в трудовых отношениях и др.) [3].

Данные изменения также вступают в силу с 1 января 2017 г. и пока неясно, каким образом их интерпретировать организациям, не удерживающим НДФЛ уже сейчас. Отметим, что последние разъяснения Минфина РФ являются благоприятными для налогоплательщиков.

Планируемые изменения:

– Освободить от уплаты НДФЛ с доходов в виде процентов по обращающимся облигациям российских эмитентов. С 2017 г. возможно освобождение от НДФЛ доходов в виде процентов, выплачиваемых российскими организациями по обращающимся рублевым облигациям, и не превышающие предельно установленных лимитов (ставки рефинансирования ЦБ РФ плюс 5 процентных пункта), в целях стимулирования инвестиций физических лиц в указанные ценные бумаги. Фактически данное изменение призвано равнять инвестиции в рублевые обращающиеся облигации российских организаций и рублевые банковские депозиты. Для этого в НК РФ предлагается внести системные поправки. На данный момент документ прошел процедуру ОРВ и должен быть передан на рассмотрение в Правительство РФ.

– Внести изменения в порядок определения расчетной цены по необращающимся ценным бумагам. Банк России разработал и разместил на своем официальном сайте для публичного обсуждения проект новой редакции Порядка. Необходимо помнить, что с 1 января 2016 г. расчетная цена рассчитывается только при заключении контролируемых сделок с ценными бумагами. Основные изменения:

а) Расчетная цена может быть определена «ценовым центром». Под «ценовым центром» понимается организация, осуществляющая деятельность по определению стоимости финансовых инструментов, информация о которой может использоваться заинтересованными лицами наряду с другими существующими источниками информации о стоимости финансовых инструментов, способами и методами оценки стоимости финансовых инструментов, в отношении которой Банком России принято решение о признании качества функционирования удовлетворительным. Отметим, что понятие «ценовой центр» встречается не впервые – Банк России уже выпускал информационные сообщения, посвященные оценке качества их функционирования.

б) Расчетная цена может быть определена «информационно-аналитическим агентством». На данный момент предусматривается возможность использования данных информационных агентств Томсон Рейтерс и Блумберг. В новой редакции указанные компании прямо не упоминаются: вместо этого введено понятие «информационно-аналитического агентства».

Буланцева В.В. считает, что данные изменения означают появление у налогоплательщиков большего количества источников, по данным которых они смогут определить расчетную стоимость ценной бумаги. Возможно, требуется дополнительный анализ: какие именно организации могут рассматриваться в качестве информационно-аналитических агентств, чьи данные смогут использовать налогоплательщики, не опасаясь возможных претензий со стороны налоговых органов [4].

Проектом предлагается новая формула для определения расчетной цены необращающегося дисконтного векселя, а также устанавливается порядок определения расчетной цены ипотечного сертификата участия (пункты 14 и 19 Проекта соответственно) [5].

Рекомендуется учесть данные изменения при формировании учетной политики для целей налогообложения на следующий год, а также внести необходимые изменения в системы налогового учета.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.05.2017).
2. Ковалев Л., Новиков В. О налоговом контроле физического лица при покупке ценных бумаг // Рынок ценных бумаг. 2017 - №3(2017). – С.54-57.
3. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 242-ФЗ. "О внесении изменений в статью 105.15 части первой и часть вторую налогового Кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации".
4. Буланцева В.В. Налогообложение операций с ценными бумагами // Финансы и кредит, 2017. – № 2(2017). – С.16-27.
5. Проект Указания Банка России «О порядке определения расчетной цены ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, в целях главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации» (по состоянию на 15.06.2016)

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ»

Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Жмурчук В.И., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, финансовая стабильность, платежеспособность предприятия.*

Аннотация. *В статье рассмотрены подходы к определению понятия «финансовая устойчивость», выявлены общие черты и различия. Определены три основные категории, которые чаще всего отражают, по мнению авторов, финансовую устойчивость предприятия – финансовый результат, обеспеченность ресурсами и финансовая стабильность в части соотношения собственных и заемных средств.*

В экономической литературе авторы по-разному определяют содержание понятия финансовой устойчивости, также отличаются и параметры оценивания этого показателя. Необходимо отметить тот факт, что ни одно понятие не является абсолютно истинным или ложным, каждое определение имеет право на существование. Так, например, направленность в трактовке определения на оборотные средства компании и достаточности финансовых активов отлично отражает деятельность производственных предприятий, в то время как для компаний, занятых в сфере информационных технологий или консалтинга этот аспект не столь значителен. Универсальной формулы для определения понятия «финансовая устойчивость» нет, так как оно многогранно. Каждый автор, исходя из своей логики, включает в понятие именно те факторы, которые он считает наиболее значимыми.

В методологических рекомендациях по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности, утвержденных Госкомстатом РФ, финансовая устойчивость организации характеризуется состоянием финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный расширенный процесс производства и реализации продукции на основе роста прибыли [1].

По мнению В.Р. Банка и А.В. Тараскиной, финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает в условиях допустимого риска бесперебойное функционирование, достаточную рентабельность и возможность рассчитаться по обязательствам в установленные сроки [2].

Доктор экономических наук, профессор В.В. Бочаров считает, что финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта – такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении достаточной платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска [3].

М.Г. Лапуста и Т.Ю. Мазурина раскрывают наиболее широкий смысл этого понятия и говорят о том, что финансовая устойчивость –

это такое финансовое состояние предприятия при котором обеспечивается не только стабильное превышение доходов над расходами, но и рост прибыли при эффективном и бесперебойном функционировании хозяйствующего субъекта. Причем это выражается не только исключительно в возможности субъекта рассчитаться по обязательствам, но и в его саморазвитии и способности осуществлять расширенное воспроизводство [4].

Г.В. Савицкая подразделяет финансовое состояние предприятия на 3 уровня – устойчивое, неустойчивое (предкризисное) и кризисное. По ее мнению, устойчивое финансовое состояние – это способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие активов и пассивов в изменяющейся среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [5].

Многие авторы, изучающие эту проблему говорят о том, что внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является платежеспособность, под которой понимается способность фирмы выполнять свои финансовые обязательства, вытекающие из коммерческих, кредитных и иных сделок платежного характера.

Но говорить о том, что платежеспособность отражает комплексность понятия финансовой устойчивости предприятия, не приходится, потому как это лишь внешний показатель, который характеризует итог деятельности предприятия по расчетам с кредиторами, не углубляясь в те факторы, которые, главным образом, влияют на финансовую устойчивость.

Наиболее точное определение, отражающее всю совокупность факторов включающихся в понятие финансовой устойчивости отразил И.А. Бланк. По его мнению, финансовая устойчивость – это соотношение собственного и заемного капитала, результат накопления собственного капитала по итогам текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, достаточное обеспечение запасов собственными источниками [6].

Еще более широкое и комплексное понятие дает В.В. Ковалев. Финансовая устойчивость – это гарантированная платежеспособность и кредитоспособность предприятия в результате его деятельности на основе эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, в то же время – это обеспеченность запасов собственными источниками их формирования, а также соотношение собственных и заемных средств – источников покрытия активов предприятия [7].

Комплексный, широкий подход к определению был сформирован В.А. Гребенниковой и Е.А.Кулинченко: финансовая устойчивость – это результат взаимодействия всех элементов финансовых отношений предприятия, такое финансовое состояние хозяйствующего субъекта, при котором достигается высокий уровень финансовой независимости, деловой активности и общей экономической устойчивости предприятия при эффективной системе формирования, распределения и использования финансовых ресурсов в целях обеспечения экономической безопасности и финансового равновесия организации [8].

Проанализировав множество трактовок понятия «финансовая устойчивость», можно констатировать, что в раскрытии понятия используются общие определения стабильность, надежность, то есть устойчивость ассоциируется со стабильной деятельностью компании, грамотным подходом к управлению ресурсами фирмы и

как следствие – получением положительного финансового результата с тенденцией к росту.

Исходя из множества определений понятия «финансовая устойчивость», удалось выделить наиболее типовые подходы к их определению. Они представлены в таблице 1.

Исходя из сгруппированных подходов, можно выделить следующие характерные черты, определяющие комплексную финансовую устойчивость предприятия:

- наличие достаточных финансовых ресурсов, позволяющих в любой момент времени осуществлять бесперебойную деятельность предприятия;
- преобладание в структуре финансовых ресурсов предприятия собственных средств (более 50%), что характеризует независимость предприятия;
- положительная динамика финансовых результатов деятельности предприятия;
- поддержание нормального уровня текущей платежеспособности;
- осуществление расширенного воспроизводства;
- также можно добавить – диверсификацию деятельности, мониторинг рисков и своевременное предотвращение угроз деятельности предприятия.

Таблица 1 – Подходы к определению финансовой устойчивости

Подходы к определению ФУ	Авторы	Сущность подхода
По финансовому результату	М.Г.Лапуста, Т.Ю. Мазурин	Опирается на результативность деятельности предприятия. Подразумевает наличие положительных финансовых результатов компании, роста прибыли, что в результате влияет на увеличение собственного капитала.
Ресурсный	В.Р. Банк, А.В.Тараскина, В.В.Бочаров, В.В. Ковалев	Этот подход подразумевает наличие у предприятия достаточного объема финансовых ресурсов и запасов, необходимых для ведения успешной, бесперебойной производственной деятельности.
Защитный	И.А. Бланк	Характеризует финансовую устойчивость через способность предприятия противостоять негативным факторам внутренней и внешней среды, за счет преобладания доли собственных средств в общей структуре капитала.

Проанализировав труды ученых по этому вопросу, можно сделать следующий вывод: сущность финансовой устойчивости заключается в эффективном формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов, которые способны обеспечивать стабильное развитие предприятия, рост прибыли и капитала при сохранении допустимого уровня платежеспособности.

Библиографический список

1. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002 г.
2. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учеб.пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.– 344 с.
3. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
4. Лапуста М.Г., МазуринаТ.Ю.,СкамайЛ.Г. Финансы организаций. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 520 с.

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия – М.: ИНФРА-М, 2017.– 704 с.
6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2009. – 445 с.
7. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализфинансового состояния предпри-ятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2010.–315 с.
8. Гребенникова В.А., Кулинченко Е.А. Актуальные проблемы в области анализа финансовой устойчивости предприятия/В сборнике: SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE 2014. Proceedings of the international scientific conference. Editors V.A. Iljuhina,V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal. 2015.– 380-390 с.
9. Щурина С.В., Михайлова М.В. Финансовая устойчивость компании: проблемы и решения // Финансы и кредит, 2016.– № 42.– 43-60 с.
10. Исаева Э.В. Проблемы определения сущности понятия «финансовая устойчивость предприятия» // Проблемы экономики, 2008. – № 2.–78-81 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Ковалева В.С., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налог на имущество физических лиц; кадастровая стоимость недвижимости; оценка объектов недвижимости; налоговые ставки и льготы; налоговые доходы и нагрузка.*

Аннотация. *Значимость статьи заключается в оценке результатов реформирования налога на имущество физических лиц в России. Отражены основные направления развития налога на имущество физических лиц в России. Рассмотрены варианты оценки результатов реформирования имущественных налогов с использованием аналитических инструментов.*

Постоянным источником пополнения бюджетов муниципальных образований является налог на имущество физических лиц. Особенность таких налогов заключается в том, что их взимание не учитывает платежеспособность каждого налогоплательщика и их величина определяется благодаря характеристике имущества [1].

В нашей стране поимущественные налоги с физических лиц, к которым относятся налог на имущество и земельный налог до настоящего времени не в полной мере выполняют свои функции. На практике чаще всего имеет место такое нарушение как несвоевременная регистрация гражданами объектов налогообложения. Подобные факты обусловливают рост недоимки по налогам и сокращение налоговых поступлений в местные бюджеты [2].

Анализ доли налога на имущество физических лиц и земельного налога в бюджете г. Краснодара в 2014-2016 гг. показал, что их значимость невелика. Удельный вес налога на имущество физических лиц достиг максимального значения в 2016г. – 5,99%, а на долю земельного налога в этом же году пришлось 5,21%, что так же является максимальным значением в анализируемом периоде (таблица 1).

С 2015 г. нормативно-правовым актом, регулирующим порядок определения и уплаты налога на имущество физических лиц, является Федеральный закон Российской Федерации от 4 октября 2014 г. N 284-ФЗ, который внес в Налоговый кодекс изменения, добавив новую Главу 32 «Налог на имущество физических лиц» [4].

В соответствии с ней налоговая база для исчисления налога на имущество граждан определяется по их кадастровой стоимости. Закон предусматривает поэтапный переход к новому порядку исчисления налога. С 2017 г. налогообложение недвижимости по новым правилам осуществляется в 72 субъектах Российской Федерации, в том числе в Краснодарском крае (согласно закону от 04.04.2016 N 3368-КЗ [5].

С 2017 г. Краснодарский край перешел на налогообложение недвижимого имущества физических лиц и некоторых юридических лиц, исходя из его кадастровой, а не инвентаризационной стоимости. Это очень

серьёзные изменения. Они увеличат сумму налога на имущество физических лиц многократно, поскольку кадастровая стоимость недвижимости намного выше инвентаризационной. Резкое увеличение суммы налога объясняется следующими обстоятельствами.

Таблица 1– Анализ удельного веса основных видов налогов в доходах бюджета г. Краснодара 2014-2016 гг.[3]

Наименование показателя	Сумма, млн. руб.			Уд.вес, %		
	2014 год	2015 год	2016 год	2014год	2015 год	2016 год
Доходы бюджета, всего	120 343	125 991	138 050	100,00	100,00	100,00
1. Налоги на прибыль, доходы	95 978	97 805	105 728	79,75	77,63	76,59
2. Налоги на совокупный доход	12411	13 623	14 881	10,31	10,81	10,78
3. Налоги на недвижимое имущество физических лиц	5631	6892	8264	4,68	5,47	5,99
3.1 Налог на имущество физических лиц	598	688	1078	0,50	0,55	0,78
3.2 Земельный налог	5033	6 204	7186	4,18	4,92	5,21
4. Государственная пошлина	692	779	913	0,58	0,62	0,66

Инвентаризационная стоимость жилья и коммерческой недвижимости не имеет ничего общего со стоимостью рыночной, потому что при определении инвентаризационной стоимости рыночные факторы не учитываются. Эта стоимость рассчитывается, исходя из восстановительной стоимости, физического износа, используются укрупнённые показатели, индексы и коэффициенты. Эта стоимость многократно ниже рыночной, и налог, который собственники платят за недвижимость, исходя из инвентаризационной стоимости, невелик. Из-за того, что инвентаризационная стоимость не учитывает рыночные факторы, возникают ситуации, когда инвентаризационная стоимость квартиры в Сибири оказывается выше, чем у аналогичной квартиры в Москве. Теперь всё меняется. Кадастровая стоимость к рыночной намного ближе и рыночные факторы она учитывает, хотя и не все. Например, наличие или отсутствие ремонта не учитывается. Зато принимаются во внимание удаленность от центра города, наличие инфраструктуры и подобное. По нашему мнению, такая оценка не вполне справедлива. Возникают ситуации, когда разбитая «хрущёвка» имеет такую же кадастровую стоимость, что и квартира с роскошным ремонтом — ведь состояние квартиры не учитывается.

Для того чтобы снизить фискальную нагрузку данный налог в течение первых четырех лет будет рассчитываться с учетом поэтапного ежегодного увеличения не более, чем на 20% от разницы между налогом, рассчитанным от кадастровой и от инвентаризационной стоимости квартиры

или дома. В таком случае налоговая ставка будет установлена от 0,1 до 0,3% от кадастровой оценки в зависимости от решения муниципальных властей. После перехода на новый расчет налога доходы бюджета региона увеличатся до 300 млн. руб.

Кадастровая стоимость объектов зависит от ряда факторов:

– вида объекта недвижимости,
– номера кадастрового квартала,
– предназначения здания или помещения.

Выбранный показатель данной стоимости умножается на площадь здания (помещения). Расчет осуществляется исходя из утвержденных удельных показателей кадастровой стоимости и площади здания или помещения. Налог на недвижимость физических лиц — местный налог, который зачисляется в местный бюджет. Поэтому муниципалитеты очень заинтересованы в том, чтобы кадастровая стоимость недвижимости была как можно выше — тогда и налог больше.

С целью недопущения резкого роста налоговой нагрузки на граждан налоговым законодательством предусмотрены меры социальной защиты населения, представленные в таблице 2 [4].

Таблица 2 –Налоговые вычеты и коэффициенты по налогу на имущество физических лиц

1 Метод		2 Метод	
Объект недвижимости	Налоговые вычеты	Особый порядок расчета налога в переходный период	
Квартира	Уменьшение на величину кадастровой стоимости 20 кв. м общей площади этой квартиры	Сумма налога к уплате	Н = (Н1 – Н2) х К + Н2 Н1 – сумма налога, которая рассчитана исходя из кадастровой стоимости, то есть по новым правилам; Н2 – сумма налога по старым правилам; К – понижающий коэффициент (значения 0,2; 0,4; 0,6 и 0,8 на 1-й, 2- й, 3-й и 4-й годы соответственно)
Комната	Уменьшение на величину кадастровой стоимости 10 кв. м площади этой комнаты		
Жилой дом	Уменьшение на величину кадастровой стоимости 50 кв. м общей площади этого жилого дома		
Единый недвижимый комплекс, в состав которого входит жилой дом (жилой дом)	Уменьшение на 1 млн руб.		

Потребность в реформировании налога на имущество физических лиц заключалась, в первую очередь в том, что инвентаризационная стоимость – стоимость затрат на строительство с учётом износа, без учёта местоположения объекта, в несколько раз отличается от объектов сопоставимых по рыночной стоимости.

Уже к 2020 г. на новый порядок перейдут все регионы России. Бюджеты регионов

быстрее получат ресурсы, которые пойдут на строительство дорог, коммуникаций, другие регионы перейдут на новый налог в ходе готовности кадастровой оценки зданий до 2019 г.

Библиографический список

1. Вылегжанина Е.В. Реформирование налога на имущество физических лиц в России. Міжнародний науковий журнал, №3. – 2015. –С.11-15.
2. Гребенникова В.А., Степанова Е.А. Совершенствование взаимоотношений между Российской Федерацией и субъектами РФ в целях снижения рисков для доходов территориальных бюджетов // Финансы и кредит, 2010. – № 46 (430). – С. 30-34.
3. Отчет об исполнении бюджета г. Краснодара за 2014-2016 гг. [Электронный ресурс]. URL: http://openbudget23region.ru
4. Федеральный закон от 04.10.2014 № 284-ФЗ "О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу закона Российской Федерации "О налогах на имущество физических лиц" [Электронный ресурс]. URL: http://giod.consultant.ru/documents/3653312
5. Закон Краснодарского края от 04.04.2016 N 3368-КЗ "Об установлении единой даты начала применения на территории Краснодарского края порядка определения налоговой базы по налогу на имущество физических лиц исходя из кадастровой стоимости объектов налогообложения". [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В РАЗРАБОТКЕ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ И ПРОГРАММ

Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Кулык К.Н.*, студент, Кубанский государственный университет, (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовый анализ, кризисное состояние предприятия, банкротство, неплатежеспособность, антикризисная программа.*

Аннотация. *Идентифицированы факторы, обусловливающие необходимость постоянного мониторинга финансового положения предприятия с целью ранней диагностики его кризисного состояния и выработки защитных механизмов антикризисного управления корпоративными финансами. Показана роль финансового анализа в выявлении этих факторов*

В настоящее время большинство отечественных предприятий испытывают финансовые затруднения, связанные как с внешними общегосударственными проблемами (нестабильность экономической ситуации, несовершенство законодательной базы, посткризисный период), так и с внутренними проблемами – неэффективный маркетинг и производственный менеджмент, нерациональное использование средств, несбалансированность финансовых потоков. В условиях внешних ограничений и западных экономических санкций по отношению к России тема актуализируется в еще большей степени, по причине возрастания риска банкротства.

Совокупность перечисленных факторов вызывает необходимость постоянного мониторинга финансового положения предприятия с целью ранней диагностики кризисного развития предприятия и выработки защитных механизмов антикризисного управления финансами в зависимости от выявленных факторов и силы их воздействия. Негативное влияние таких факторов должно нивелировать антикризисное управление предприятием. Современный менеджмент рассматривает антикризисное управление как комплекс мер, охватывающих все сферы управленческой деятельности.

Внешние факторы, такие как экономическая и политическая нестабильность в стране оказывают сильное воздействие на предприятие. В результате изменений конъюнктуры финансового рынка, экономической ситуации в целом предприятие постоянно вынуждено приспосабливаться к новым реалиям таким образом, чтобы понести минимум дополнительных затрат и сохранить безубыточность своей деятельности. Поэтому управление любым предприятием заставляет внимательно подходить к оценке результатов и соотносить возможности предприятия с ожиданиями на рынке.

Анализ внешней среды является неотъемлемой частью управления предприятием. Проведение данной работы позволяет выявить изменения цен на товары и услуги, пронаблюдать их динамику. Помимо этого основным элементом исследования внешней среды является изучение ставок налогообложения, а также процентных ставок

по банковским кредитам и депозитам. Исследуется также деятельность на рынке конкурентов, что немаловажную роль занимает в планировании собственной деятельности предприятия [1]. Данная работа проводится финансовым аналитиком, который призван оценить, как планы и решения дирекции компании скажутся на финансовой устойчивости. Однако именно руководство делает выбор из множества альтернатив действий, предлагаемых аналитиком, как следует поступить в той или иной ситуации, и какую политику или комплекс мероприятий следует принять, чтобы обеспечить финансовую устойчивость и обезопасить себя от возможных финансовых рисков.

Одним из средств координации работы предприятия и контроля за его фондами является финансовый анализ. Он позволяет ответить на многие вопросы относительно движения средств в фирме, качества управления ими. Проведение финансового анализа необходимо не только собственникам, но так же кредиторам, инвесторам, поставщикам, налоговым службам.

В целом финансовый анализ можно определить, как работу по оценке финансово-хозяйственной деятельности предприятия в прошлом, настоящем и будущем, позволяющую ответить на вопросы финансового характера. Анализ направлен на выявление слабых мест, а также предполагаемых источников возникновения проблем. Кроме этого финансовый анализ позволит определить сильные стороны и потенциально возможные направления развития деятельности.

Содержание и основная цель финансового анализа – это оценка финансового состояния предприятия и выявление возможностей его улучшения с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние предприятия – это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособность, кредитоспособность), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств [2].

Обращаясь к вопросам финансового управления, многие ученые-экономисты не раз затрагивали тему важности финансового анализа. В результате этого существует множество интерпретаций сущности данного понятия. Одни из них представлены на рисунке 1.

Финансовый анализ – это изучение основных показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации с целью принятия заинтересованными лицами управленческих, инвестиционных и прочих решений. Таким образом, финансовый анализ направлен на получение определенного числа основных (наиболее представительных) параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия и складывается из выполнения следующего ряда задач:

1) Рассмотрение имущества предприятия, которое представлено внеоборотными и оборотными активами, а также источников финансирования, представленных собственными и заемными средствами;

2) Оценка финансового результата и рентабельности деятельности предприятия.

3) Исследование финансовой устойчивости предприятия, платежеспособности, оценка возможности утраты или восстановления ее [4].

Надо отметить, что финансовый анализ является основой финансового планирования. Именно с него начинается разработка финансового плана, в т.ч. и плана финансового оздоровления. Его цель – вывод предприятия из кризисного состояния.

Антикризисная программа (проект) – это документ, в котором излагается перечень мероприятий, специально разработанных ввиду неблагоприятной ситуации на предприятии, направленных на изменение ситуации в положительную сторону. Данная программа охватывает деятельность всего предприятия, а не какого-то определенного подразделения. Это программа представляет собой план финансового оздоровления предприятия. Выполнение данной программы ориентировано на конкретный срок, который указывается при её составлении. В то же время антикризисная программа не должна противоречить целям деятельности предприятия. Заложенные в ней действия должны быть сформированы таким образом, чтобы были интересны как собственникам, так и инвесторам [5].

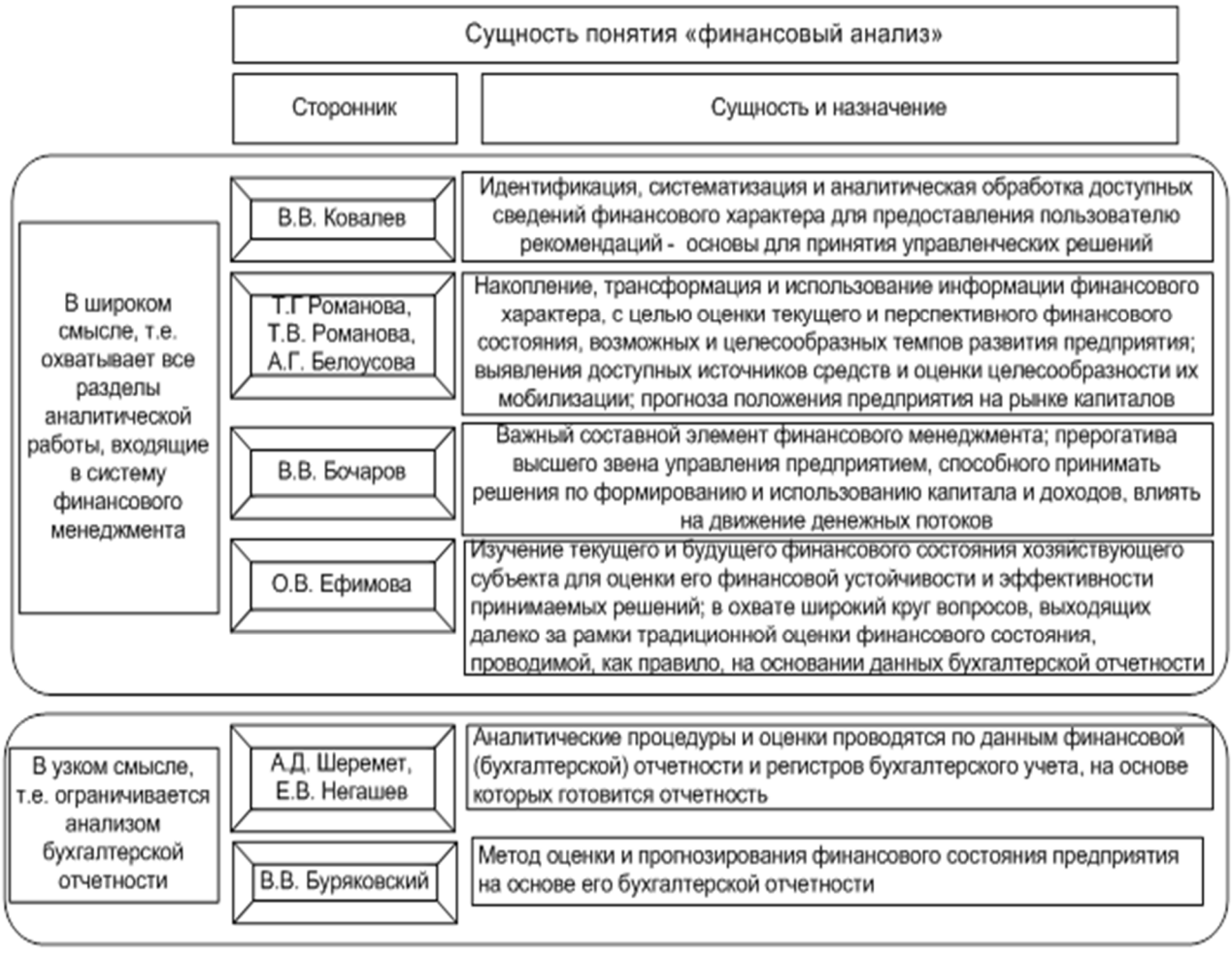


Рисунок 1 – Подходы к сущности финансового анализа [3]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовый анализ занимает одно из ключевых мест в системе мероприятий по антикризисному управлению предприятием.

Библиографический список

1. Чебакова О.А., Вылегжанина Е.В. Региональные особенности финансов коммерческих предприятий в Краснодарском крае / В сборнике научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Новейшие достижения и успехи развития экономики и менеджмента». Краснодар, 25 июня 2016 г. – С. 67-72.

2. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана. 2013. – 288 с.
3. Бердникова Л.Ф., Альдебенева Л.Ф. Финансовый анализ: понятие и основные методы // Молодой ученый, 2014. – №1. – С. 330-331.
4. Гребенникова В.А., Кулинченко Е.А. Актуальные проблемы в области анализа финансовой устойчивости предприятия. В сборнике: SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE - 2014 Proceedings of the international scientific conference. Editors V.A. Iljuhina,V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal', 2015. – С. 380-390.
5. Гребенникова В.А., Кузнецова Ю.И. Анализ инвестиционно- инновационной активности российских предприятий в условиях экономической нестабильности // Новая наука: Современное состояние и пути развития, 2016. – № 4-1. – С. 93-100.

ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ДОХОДОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Гребенникова В. А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Марченко Е.А., *студент, Кубанский государственный университет, (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налоги, налоговый контроль, администратор бюджетных доходов, налоговое администрирование, эффективность администрирования бюджетных доходов.*

Аннотация. *Исследованы сущность и проблемы администрирования бюджетных доходов. Предложен комплекс рекомендаций, направленный на совершенствование налогового администрирования и улучшение собираемости налогов в РФ.*

Вопросы повышения эффективности налогового администрирования и борьбы с уклонением от уплаты налогов для Российской Федерации и ее регионов чрезвычайно актуальны. Современные бюджетные реформы, нацелены на эффективное управление общественными финансами, во главе которых субъект бюджетного права – администратор доходов [1].

Администрирование бюджетных доходов – это контроль за правильностью начисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов в бюджетную систему, начисление, учет, взыскание и принятие решений о возврате или зачёте излишне уплаченных (взысканных) платежей, пени и штрафов. Институт администрирования доходов является процессом, регулирующим и контролирующим объемы поступлений в бюджеты. В бюджетном законодательстве РФ – это самый молодой институт, в отличие от института распорядителей или получателей средств бюджетов. Он появился во второй половине первого десятилетия двадцать первого века и находится в стадии формирования и по праву считается одним из методов управления рисками потери доходов бюджетной системы. На рисунке 1 представлена система администрирования доходов бюджетов.

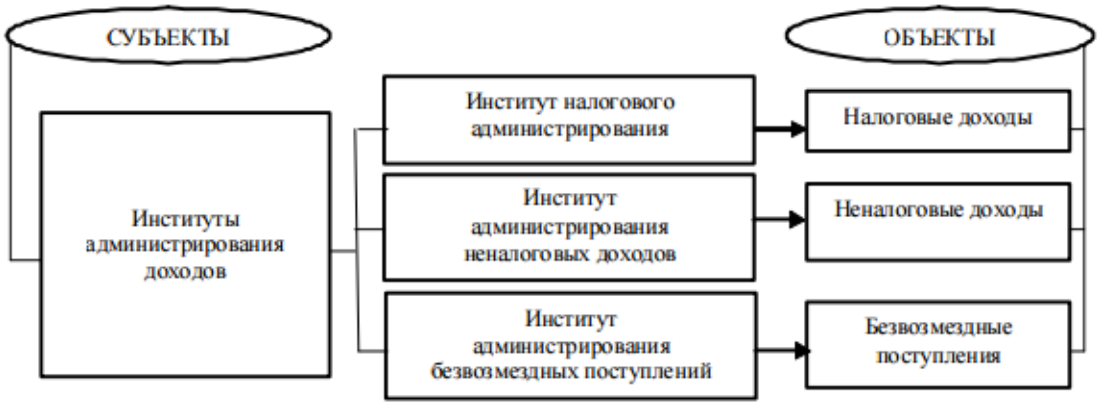


Рисунок 1 – Система администрирования доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [2]

Основными инструментами бюджетно-налоговой политики служат налоги, трансферты, неналоговые платежи, сборы (рисунок 2).

В бюджетном процессе администраторы доходов бюджетов играют очень важную роль, так как их работа призвана обеспечивать полноту и своевременность поступлений в соответствующие бюджеты. Это, в свою очередь, влияет на источники финансирования всех субъектов бюджетной системы. В настоящее время главными администраторами доходов федерального бюджета Российской Федерации являются 89 ведомств, министерств, служб, агентств, Центральный банк РФ, Генеральная прокуратура РФ, Пенсионный фонд РФ, территориальные фонды обязательного медицинского страхования и др.

Рисунок 2 – Схема администрирования налоговых доходов в РФ [4]

Эффективная система налогового администрирования является основой формирования налоговых доходов, а также своевременного и полного исполнения налогоплательщиками обязанностей по уплате налогов и сборов.

Налоговое администрирование взаимосвязано с налоговой политикой государства, так как реформирование налоговой системы, фискальной и бюджетной стратегии должно предусматривать действенные механизмы и результативность налогового администрирования.

В качестве элементов налогового администрирования выделяют: налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль. Налоговый контроль – одна из важнейших задач налогового администрирования. Его главная цель заключается в обеспечении исполнения налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах, выявлении и предупреждении нарушения данного законодательства [3]. Он направлен на решение не только фискальных, но и регулирующих задач, выступает в качестве наиболее активной, мобильной и результативной подсистемы налогового администрирования.

В целях обеспечения оптимальных результатов финансовой политики государства Министерство финансов РФ осуществляет мониторинг качества финансового менеджмента, по результатам которого формируется рейтинг главных администраторов средств федерального

бюджета (ГАДБ) на основе 8-ми показателей оценки качества финансового менеджмента, в том числе и в части исполнения бюджета по доходам. Результаты мониторинга качества финансового менеджмента среди лучших и худших ГАДБ за 2014 - 2015 гг. приведены в таблице 1.

Как видно, состав лучших и худших ГАДБ в анализируемом периоде изменился незначительно. Но при этом ГАДБ с худшими показателями финансового менеджмента в 2015 г. несколько улучшили свои результаты.

Одним из показателей эффективности работы администраторов является сумма невыясненных поступлений, которая влияет на точность составления прогноза поступлений, а поэтому необходим контроль. При осуществлении деятельности бюджетными учреждениями иногда допускаются ошибки и неточности при оформлении платежных документов за полученные товары и услуги. Причиной этому может стать неверно указанный код операций сектора государственного управления, целевая статья или вид расхода. Основания для невыясненных поступлений могут быть следующими:

1) отсутствие наименования получателя или наличие в нем ошибок;

2) номер лицевого счета получателя отсутствует или указан неверно;

3) отсутствие информации, необходимой для получателя;

4) в сводном реестре отсутствует указанный получатель.

Таблица 1 – Оценка качества финансового менеджмента, осуществляемого отдельными ГАДБ в части исполнения федерального бюджета по доходам за 2014-2015 гг.., баллы [4]

Главный администратор доходов бюджета	Сумма баллов	
	2014 г.	2015 г.
ГАДБ с лучшими показателями финансового менеджмента		
1. Счетная палата Российской Федерации	100,0	
2. Государственная корпорация "Росатом"	100,0	100,0
3. Федеральное казначейство	99,6	
4. Федеральная таможенная служба	99,5	98,9
5. Федеральное агентство по недропользованию	99,4	
6. Генеральная прокуратура Российской Федерации	98,5	
7. Федеральная налоговая служба	98,4	99,7
8. Федеральная миграционная служба	97,5	
9. Федеральная служба регистрации, кадастра и картографии	97,3	96,8
10. Федеральное агентство связи	96,9	
11. Федеральное агентство по недропользованию		97,2
12. Федеральная служба исполнения наказаний		97,2
ГАДБ с худшими показателями финансового менеджмента		
1. Министерство природных ресурсов и экологии	14,9	20,0
2. Федеральное агентство по туризму	19,6	
3. Министерство спорта, туризма и молодежной политики	20,0	20,0
4. Федеральное агентство специального строительства		25,8
5. Федеральное медико-биологическое агентство	29,0	
6. Федеральное дорожное агентство	31,2	36,3
7. Федеральное агентство железнодорожного транспорта		35,3

Из сказанного следует, что одна из основных задач органов Федерального казначейства при исполнении возложенных полномочий – работа по сокращению невыясненных поступлений в бюджет, своевременность и полнота зачисления поступлений в бюджеты РФ [5].

Не менее важной задачей является доведение до плательщиков полной и своевременной информации о необходимых реквизитах получателя платежа, которые должны указываться в полях соответствующих расчетных документов. Данную задачу решают исключительно администраторы доходов бюджетов. Невыясненные поступления возвращаются плательщику по месту зачисления платежа только по письменному заявлению и в том случае, если отсутствуют основания для отнесения такого платежа к налогам, сборам и иным платежам, подлежащим перечислению в бюджет. При уточнении реквизитов или отказа от поступления, администратор доходов должен предоставить в казначейство уведомление об уточнении вида, принадлежности, общей суммы платежа без указания реквизитов расчетного документа и плательщика. Отсутствие административного контроля за оформлением платежных документов влечет к появлению невыясненных поступлений и к увеличению кредиторской задолженности Федерального казначейства, незакрытой дебиторской задолженности в расчетах между администраторами доходов бюджетов и плательщиками.

Таким образом, администраторы доходов выполняют важные функции в бюджетном процессе. Одной из наиболее важных проблем исполнения бюджета по доходам является выполнение нормативности, соблюдение точности в системе администрирования поступлений в бюджеты. Недостатком является то, что одни и те же доходы могут быть закреплены за несколькими администраторами. Это приводит к разногласиям при разграничении полномочий между ведомствами и влечет появление невыясненных поступлений, а также снижение качества администрирования неналоговых доходов. Для решения данной проблемы, по нашему мнению, необходимо ввести систему различных стимулов администраторов доходов за эффективную деятельность и осуществление работы по уточнению невыясненных платежей. Совершенствование форм и методов организации налогового администрирования с учетом изучения наиболее прогрессивных элементов богатого опыта организации налогового контроля зарубежных стран создает основу для усиления собираемости налогов, финансовой независимости регионов и роста безопасности государства.

Библиографический список

1. Гребенникова В.А., Вылегжанина Е.В. Векторы и методы развития института администрирования доходов бюджета в Российской Федерации // Международный научный журнал, 2015. – № 3. – С. 16-22.
2. Хафизова А.Р. Налоговое администрирование в системе администрирования доходов бюджетов // Экономические науки, 2015. – № 127. – С. 115-118.
3. Вылегжанина Е.В. Реформирование налога на имущество физических лиц в Российской Федерации //Международный научный журнал. 2015. – №3. – С.11-15.
4. http://minfin.ru/ru/document/?id_4=114200 – официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации
5. Васюнина М.Л. Совершенствование управления доходами бюджетов в Российской Федерации // Финансы и кредит, 2015. – № 9 (633). – С. 37-45.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Отырба М.Б., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовый риск, виды риска, методы оценки риска, управление рисками, финансовый менеджмент.*

Аннотация. *В статье раскрываются аспекты управления финансовыми рисками в системе финансового менеджмента в современных экономических условиях. Перспективные формы и методы управления финансовыми рисками могут позволить предприятиям открыть новые горизонты в сфере своей деятельности, а также повысить уровень экономического благосостояния страны.*

Многие авторы дают разное определение и описание сущности понятия «финансовый риск». Однако, исходя из основополагающих элементов, можно сформулировать общее определение понятия «финансовый риск». Финансовый риск – это риск, определяющийся под влиянием внешних факторов экономической среды, свидетельствующий о вероятностном изменении и негативном влиянии на структуру финансовых ресурсов или денежных средств.

Существует три основных видов риска, которые связаны с:

– инфляцией;

– покупательской способностью денег;

– формой организации хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Причина возникновения тех или иных рисков исходит, во-первых, от их вида, что говорит о специфическом источнике возникновения. Во-вторых, причиной возникновения риска может быть сложно прогнозируемое или неконтролируемое явление.

Так, например, инфляционный риск может быть обусловлен снижением или обесценением реальной рыночной стоимости денег, а именно за счет быстрого роста цены сырьевого материала в производстве по сравнению со стоимостью продукции, получаемой на выходе.

Значение получаемого результата - чистые (простые) риски - возможность получения нулевого результата или убытка - спекулятивные риски - возможность получения как положительного, так и отрицательного результата [1].

На сегодняшний день авторы, такие как Ионова Ю.Г., Леднев В.А., Андреева М.Ю. предлагают разные классификационные группы финансовых рисков. Так, например, финансовые риски делятся на следующие группы [2]:

– по времени проявления (постоянный, временный);

– по страхованию (риск, возможный к страхованию и не возможный);

– по уровню ущерба (допустимый, критический, катастрофический);

– по источнику возникновения (рыночный, т.е. риск, не зависящий от вида деятельности

предприятия и специфический).

Как и любой экономический элемент, подвергаемый оценке и степени влияния, финансовые риски также имеют различные методы оценки. Существует два основных метода оценки финансового риска – качественный и количественный.

Количественный метод исходит из статистических оценок уровня финансового риска и оценки риска портфеля. Примерами методов количественной оценки являются «Теория игр», критерии оптимальности. Оптимальность Парето, аналитические методы и т.д. Качественный метод более трудоемкий, выполняется в несколько этапов, однако позволяет дать более развернутый и информативный результат анализа. Примерами качественного анализа являются методы экспертных оценок, «мозговая атака», методы Дельфи, Паттерн и т.д.

Автор книги финансовая среда предпринимательства Казакова Н.А. подробно описала процесс управления риском. В системе финансового менеджмента и в рамках современной экономической и политической ситуации вопрос, касающийся оптимизации рисков, минимизации ущерба и актуализации информации проявляет наибольший популярность в сфере эффективного менеджмента [3].

Очень важно не просто выбрать перспективную отрасль или сферу бизнеса, а именно сформировать правильную стратегию, которая будет отвечать современным требованиям и тенденциям, который диктует рынок. Любое проявление активности в работе требует высоких затрат, отдачи, вложений, решений. Это влечет за собой как транзакционные и финансовые издержки, так и риски. Уровень риска имеет прямо пропорциональную зависимость от уровня и масштабов внедрения новых технологий, методов управления и т.д. Именно на этапе модернизации производства важно правильно сформулировать вопрос, а именно не «как избежать риск?», а «Какая модель управления или стратегия развития бизнеса позволит минимизировать риск?». Построение вопроса обеспечит возможность выстроить и сформировать стратегию развития организации.

Любая модель управления производством, решение стратегических вопросов начинается с построения правильного и логически последовательного построения алгоритма действий. Основываясь на работах таких авторов как Чараева М.В. и Морозко Н.И. можно предложить сгруппированную модель управления рисками в системе финансового менеджмента, суть которой заключается в следующем [4, 6]:

На первом этапе необходимо выявить основные внутренние и внешние факторы, которые, так или иначе влияет на уровень риска. После консолидации полученной информации необходимо проанализировать полученные результаты. На этапе анализа используются методы оценки, описанные ранее. Далее проводится оценка финансовой состоятельности и параллельно определяется экономическая целесообразность вложения финансовых средств.

После проведения расчетов и анализа необходимо установить допустимый уровень риска. Также последовательно необходимо провести анализ отдельных операций по выбранному риску. Это необходимо для моделирования тех или иных ситуаций, чтобы иметь более ясную картину и в определенной степени визуализировать один из вариантов выбранной модели минимизации риска. Завершающим этапом является разработка мероприятий по оптимизации или минимизации риска.

В вопросах анализа управления рисками в системе финансового менеджмента

американский эксперт Б. Берлимер предлагает несколько концепций [5]:

– потери от риска независимы друг от друга;

– потеря по одному направлению деятельности не обязательно увеличивает вероятность потери по-другому, за исключением определенных ситуаций;

– максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участников.

В целом управление рисками можно разделить на несколько основных блоков:

– качественный анализ всех рисков;

– группировка и ранжирование рисков по степени влияния;

– количественная оценка степени риска на основе существующих экономико-математических и статистических методов, описанных выше;

– определение допустимого уровня риска;

– определение вероятных событий при влиянии риска на разных уровнях;

– разработка мероприятий, направленных на минимизацию и предотвращение воздействия стохастических факторов и обеспечения максимизации капиталовложений

При анализе работ авторов, описывающих сущность финансового менеджмента и управление рисками в системе финансового менеджмента можно также выделить немаловажный аспект – построение модели управления рисками. При разработке модели управления рисками основой, как уже было описано ранее, является минимизация влияния риска и как следствие, снижение финансового ущерба. Основной принцип построения данной модели заключается в распределении критериев оценки тех или иных факторов, по которым будет формироваться важность анализируемых рисков.

При построении модели управления рисками важно учитывать вероятность потерь и уровень потерь. При ранжировании данных факторов формируются разные группы рисков. При незначительном уровне риска и средней вероятности потери обеспечивается принятие риска, но при большой вероятности потери уже происходит принятие риска или создание резервов, запасов. Следующая группа формирует исключительно формирование запасов и резервов. Также принято рассматривать такие группы как внешнее страхование или разделение риска, избежание риска. В зависимости от величины того или иного фактора модель предлагает определенную группу риска [4].

На этапе управления рисками при их ранжировании происходит отделение рисков, являющихся неприемлемыми для данного вида деятельности. При проведении исследований формируются предупреждающие мероприятия, которые направлены на выявление возможности применения к ним конкретных методов управления рисками.

Важно на определенном этапе управления рисками проводить тщательный анализ. Результаты анализа позволят определить последовательность и составить завершающий план предупреждающих мероприятий, на котором определяется степень оценки рисков, величина потенциального ущерба и возможность его наступления.

Подводя итоги важно отметить, что управление рисками в системе финансового менеджмента предполагает создание эффективной системы оценки и контроля принимаемых решений. Для формирования оптимального процесса управления рисками необходима постоянная концентрация усилий, а, следовательно, и постоянная работа над совершенствованием методов

управления и для этих целей необходимо выделение отдельной организационной единицы в системе менеджмента организации. Кроме того, в целях своевременного реагирования на потенциальные угрозы требуется определенная финансовая стабильность и возможность быстрой мобилизации ресурсов. Для этих целей важно выделение средств и формирование резервов для страхования рисков и покрытия возможных потерь компании.

Библиографический список

1. Гребенникова В.А., Савв С.К. Банковское проектное финансирование в России: управление рисками соискателя инвестиций и банка // Труды Кубанского государственного аграрного университета, 2008. – №11. –С. 27-31.
2. Ионова Ю.Г., Леднев В.А., Андреева М.Ю. Финансовый менеджмент: учебник Московский финансово-промышленный университет «Синергия» . – М., 2016 г. – 288 с.
3. Казакова Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учеб. пособие / Н.А. Казакова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 208 с.
4. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент в малом бизнесе: учебник / Н.И. Морозко, В.Ю. Диденко. Высшее образование: Магистратруа – М.: ИНФРА-М, 2017. – 347 с.
5. Тесля П.Н. Финансовый менеджмент. – М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 218 с.
6. Чараева М.В. Корпоративные финансы: учеб. пособие / М.В. Чараева. Высшее образование: Бакалавриат. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 286 с.

ОЦЕНКА БИЗНЕС-ПЛАНА КОМПАНИИ С ПОЗИЦИИ БАНКА

Григигян Э.А., *студент, Кубанский государственный университет, (г. Краснодар)*
Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *бизнес-план, инвестиционный проект, финансовая модель бизнес-плана, оценка инвестиционных рисков заемщика*

Аннотация. *В статье охарактеризованы требования банков к составлению бизнес-планов компаний-заемщиков. Проанализирован алгоритм оценки банком прогнозных расчетов, обосновывающих эффективность и жизнеспособность проекта.*

Основным источником информации о заемщике и проекте для банка является бизнес-план компании. Он определяет цели и задачи проекта, намечает пути и способы их достижения, обозначает и анализирует все возможные риски.

Как отмечает Кириллов А., требования банков к его составлению значительно разнятся [1]. У одних банков – это 2-3 листа с общей информацией о заемщике, запрашиваемой сумме и об источниках погашения. У других – многостраничный документ. Нередко крупнейшие банки требуют от заемщиков представлять бизнес-планы, разработанные квалифицированными аудиторами (часто назначаемыми самим банком). По этой причине после разработки бизнес-плана (но до момента его представления в кредитный отдел) необходимо проанализировать получившийся документ с точки зрения банка.

Как правило, в банках за анализ бизнес-планов корпоративных заемщиков отвечают-

сотрудники нескольких подразделений (таблица 1).

Если бизнес-план компании-заемщика прошел предварительную проверку на соответствие кредитной политике банка (по целям и видам кредитования), то банк приступает к его подробному анализу по следующим направлениям:

1) Вся информация, содержащаяся в бизнес-плане, не должна противоречить или отличаться от фактического положения вещей. В противном случае банк может расценить это как желание скрыть истинное положение дел, что в свою очередь может привести к отказу в предоставлении кредита. Нельзя допускать противоречий – некоторые из них могут дорого обойтись компании. Например, в резюме бизнес-плана прогнозы выручки могут быть оценены как амбициозные, а в других его разделах – как умеренные. Другой пример, когда в одной его части акции предприятия упоминаются как неликвидные (неторгующиеся на открытых площадках), а в другой – акции предлагаются в качестве залогового обеспечения (что расценивается банком как попытка заемщика предложить в залог актив, не имеющий спроса на рынке).

Таблица 1 – Распределение функций служб банка при анализе бизнес-плана клиента (составлено авторами на основе [1]).

Наименование службы банка	Функции подразделения банка
Кредитный отдел	изучает и оценивает информацию о заемщике и его проекте во всех разрезах и по всем направлениям, необходимым для формирования досье и вынесения на рассмотрение кредитного комитета банка вопроса о предоставлении кредита
Служба экономической безопасности	интересуется деловой репутацией руководства и владельцев компании-заемщика, его контрагентов, прозрачностью деятельности, полнотой и точностью предоставленных сведений
Юридическая служба	рассматривает правовые аспекты проекта, законность сделок, полномочия руководства компании, правоспособность заемщика
Служба контроля кредитных рисков	оценивает кредитные риски, связанные с клиентом и проектом, разрабатывает методики и критерии оценки заемщиков. Всю финансовую информацию, содержащуюся в бизнес-плане, внимательно изучают, оценивают и подвергают экспертизе или сами сотрудники этого подразделения, или кредитные специалисты по их методике
Руководство банка	выносить по нему свои решения

2) Центральное место в бизнес-плане занимает финансовая модель. Поэтому банк внимательно проверит расчеты в ней на корректность. Анализу подвергнется объективность заемщика в оценке величины плановых показателей проекта (прежде всего операционных доходов и расходов), полнота отражения положительных и отрицательных потоков и правильность выбранной методики расчетов. Банк имеет возможность сравнивать сопоставимые проекты у различных клиентов, поэтому оценить реальность заявленных в бизнес-плане данных для него не составит труда. Кредитная организация скорее будет ориентироваться на средние показатели по отрасли, чем на заявленные в модели прогнозы.

В случае необходимости компании-заемщику рекомендуется провести соответствующие независимые маркетинговые исследования. Использование в расчетах ничем не подкрепленных данных будет оценено банком критически. Распространенная ошибка – неполный учет затрат, связанных с реализацией проекта. Так, например, заемщик сосредоточивает внимание на калькуляции единовременных капитальных затрат – приобретение оборудования, ремонт и т. д., забывая при этом учесть в полной мере возникающий прирост потребностей в оборотном капитале на инвестиционной фазе проекта (зарплата дополнительного персонала, арендная плата новых помещений и др.).

В бизнес-плане также могут быть не отражены налоговые обязательства, которые возникнут у компании в связи с реализацией проекта. Тут возможны две ошибки. Первая – это когда налоговые нагрузки по проекту и по компании рассчитываются как совокупный результат, а по отдельности не анализируются. На практике прибыль и убыток не всегда погашают друг друга. Вторая ошибка – когда в расчетах упускаются из виду требуемые законодательством выплаты налога.

Банк должен быть уверен, что, прежде всего, сам заемщик заинтересован в

реализации проекта, поэтому будет требовать от него участвовать в нем в какой-то доле собственным капиталом. Однако организации зачастую неправильно оценивают свои возможности в аккумуляции необходимых финансовых ресурсов. Опаснее всего, когда заемщик в качестве своего вклада планирует реинвестировать часть или всю сумму будущей прибыли по проекту. Тогда в случае задержки сроков его реализации компания рискует остаться без оборотных средств и сорвать планы. Поэтому следует проанализировать, соответствует ли в расчетах сумма всех операционных и инвестиционных затрат на инвестиционной фазе сумме источников финансирования (выручке и кредитам), а также как они соотносятся друг с другом во времени. Практически любой бизнес подвержен сезонным колебаниям. Кроме того, примерно каждые 7–12 лет происходят мировые экономические спады. Такого рода колебания должны быть учтены в модели бизнес-плана.

Банк с недоверием может отнестись к значительным прогнозным объемам выручки проекта на его начальной стадии. Скорее всего, после запуска проекта потребуется какое-то время для достижения целевых показателей. Недоверие может вызвать также и спрогнозированный рост продаж, не подкрепленный соответствующими расходами на рекламу. Кроме того, в бизнес-плане не должно быть допущений, что компания будет действовать на рынке без конкурентов.

3) Для анализа бизнес-плана банк также станет оценивать кредитные риски проекта:

– при анализе региональных рисков банки учитывают социально-политические и экономические показатели региона реализации проекта; развитость его инфраструктуры и прочие условия; демографическое положение; экономический потенциал региона; уровень криминализации; другие факторы, способные повлиять на реализацию проекта;

– к отраслевым рискам, влияющим на успешность проекта, относятся степень конкуренции в отрасли; специфические законодательные ограничения; необходимость лицензирования; присутствие товаров-заменителей; возможность неблагоприятных решений властей;

– к факторам, повышающим риск клиента, банк отнесет: аффилированность заемщика с непрозрачными или оффшорными компаниями; участие руководства или владельца компании в убыточных проектах; нечеткие стратегические цели компании; предполагаемое снижение оплаты труда сотрудников; непропорциональный рост дебиторской и кредиторской задолженности на инвестиционной фазе; просроченную задолженность перед банками, налоговыми органами и т.д.;

– платежный риск банки анализируют по собственным уникальным методикам. Последние нацелены на изучение текущего состояния компании, выявление тенденций развития и экстраполяции их на будущие периоды.

Для оценки платежного риска банки обращают внимание на такие факторы как: неудовлетворительное или непрозрачное финансовое положение крупных контрагентов компании, если их доля составляет более 25–35%); непрозрачное финансовое положение заемщика; скромные финансовые показатели его деятельности (ниже средних по отрасли); несоответствие оборотов по расчетному счету выручке по отчетности; устойчивые негативные тенденции по выручке, товарным остаткам, соотношению дебиторской и кредиторской задолженности, отношению суммы активов к

выручке, доли себестоимости в выручке и т. д.

4) Оценивая эффективность проекта, банк будет рассматривать не инвестиционную привлекательность реализующей его компании, как это делают инвесторы, а ее способность вернуть кредит и уплатить проценты по нему. Проект должен быть эффективным, то есть приносить прибыль владельцам, и жизнеспособным, то есть иметь возможность обеспечить требуемую динамику инвестиций, а также генерировать доходы, достаточные для компенсации заемщику вложенных ресурсов и принятых рисков на всем протяжении в течение всего жизненного цикла проекта. В бизнес-плане для инвестиционной фазы проекта рекомендуется использовать помесячный или поквартальный шаг планирования. Необходимо оценить методику расчета ставки дисконтирования, задействованной при вычислении показателей эффективности, но, скорее всего, банк предложит собственное значение ставки.

В бизнес-плане также должен быть проведен сценарный анализ, например с учетом падения цен на продукцию на 10–15% (или объемов производства на 10–15% (стресс-анализ)). Его результаты должны быть удовлетворительными.

Таким образом, зная банковскую методику оценки бизнес-планов, финансовые директора компаний смогут учесть все рассмотренные требования на стадии их составления, что повысит вероятность получения положительного результата в отношении кредитования.

Библиографический список

1. Кириллов А. Как оценить бизнес-план компании с позиции банка / Материал из ФСС "Система Финансовый Директор". Режим доступа: https://www.1fd.ru/#/document/173/14/qwert14/?of=copy-babfe16612
2. Гребенникова В.А., Савв С.К. Банковское проектное финансирование в России: управление рисками соискателя инвестиций и банка // Труды Кубанского государственного аграрного университета, 2008. – № 11. – С. 27-31.
3. Понкратова К.А., Гребенникова В.А. Источники и методы финансирования инвестиционных проектов в условиях экономической изоляции России / Сб. статей Международной научно-практической конференции "Современные концепции развития науки", г. Уфа, 2015. – С. 128-135.
4. Вылегжанина Е.В., Сорокина О.А. Развитие синдицированного кредитования как способа банковского фондирования / Сб. научных трудов международной научно-практической конференции "Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях", г. Краснодар, 2016. – С. 173-176.
5. Базилевич А.Р., Васильева О.Б., Федотова Е.Б. Внешние проявления и этапы осуществления банковского кредитования инвестиционных процессов / Актуальные вопросы современной науки.–Новосибирск, 2011.–№ 17-2.–С.129-138.
6. Федотова Е.Б. Показатели оценки кредитоспособности юридических лиц // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 3 (56). – С. 474-478.

ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОЙ НЕГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ПО ВОПРОСУ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД

Демиденко Д. М., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовая пирамида, финансовая грамотность, частные инвесторы, финансовое мошенничество, защита интересов инвесторов.*

Аннотация. *В статье представлена теоретические аспекты деятельности финансовых пирамид. В результате анализа точек зрения различных авторов были сделаны выводы касательно сущности финансовых пирамид и взаимосвязи их составных элементов. Проведена характеристика правового аспекта финансовых пирамид в России и уделено внимание ключевым факторам, способствующим их развитию. Предложены мероприятия, которые помогут повысить эффективность противодействия финансовым пирамидам.*

При первом приближении, финансовая пирамида – это структура, которая не ведет никакой деятельности и ничего не производит, а существует лишь за счет вкладов инвесторов. Существует огромное множество определений финансовой пирамиды, например: "Финансовая пирамида – это способ, при котором участникам структуры обеспечивается доход за счёт постоянного привлечения денежных средств. Первые участники пирамиды получают доход за счёт вкладов последующих участников" [1]. Финансовая пирамида – это мошенническая структура, осуществляющая привлечение денежных ресурсов частных инвесторов под предлогом выплаты им в будущем высокой прибыли, якобы за счёт инвестиций в высокодоходные отрасли и проекты, которые способны производить выплаты по своим обязательствам лишь за счёт средств, переданных им вкладчика.

Финансовая пирамида представляется как своеобразная финансовая конструкция, которая обладает характерными признаками, как например, обещание быстрого обогащения и сверхвысокой доходности, использованием активной рекламы, высокими рисками, а также причинением материального ущерба вкладчикам [2].

Виды финансовой пирамиды:

– Одноуровневые (схема Понци) пирамиды;

– Многоуровневые финансовые пирамиды;

– Матричные финансовые пирамиды.

Большинство стран, чтобы избежать проблемы финансовых пирамид законодательно закрепили запрет на них. Однако отсутствие данной нормы в законодательстве России привело к их повсеместному распространению. На сегодняшний день существует большое разнообразие видов финансовых пирамид и сфер их применения. Целью финансовых пирамид по-прежнему является образование доходов старых инвесторов за счет вкладов новых членов организации.

В числе факторов, влияющих на возникновение финансовых пирамид, необходимо выделить такие причины как колебание стоимости ценных бумаг и

недостаток законодательного регулирования деятельности финансовых пирамид.

Одним из значимых аспектов данной темы является выявление различий между сетевым маркетингом и финансовыми пирамидами. Компании сетевого маркетинга построены по принципу финансовых пирамид и ничего мошеннического в них нет. Однако их деятельность можно сравнить с мошеннической в случае, когда предприниматель берет долгосрочный кредит на финансирование долгосрочного проекта, но используют данные дополнительные средства на погашение обязательств перед вкладчикам [3].

Проведенное исследование уровня осведомленности населения г.Краснодара о признаках финансовых пирамид и мониторинг ответов респондентов (таблица 1) позволяет говорить о невысоком уровне финансовой грамотности населения края, особенно у людей в возрасте от 18 до 25 лет (рисунок 1). Почти все молодые люди не знают что такое финансовая пирамида, как её распознать, а значит им легче всего попасться на уловки мошенников.

Таблица 1 – Вопросы респондентам г. Краснодара

Вопрос	Вариант ответа
Знаете ли вы, что такое финансовая пирамида?	а) Да б) Нет
Был ли у вас опыт знакомства с финансовой пирамидой?	а) Да б) Нет
Считаете ли вы финансовые пирамиды мошенничеством?	а) Да б) Нет
Вы бы хотели получить больше знаний данному вопросу?	а) Да б) Нет

Наиболее финансово грамотными в вопросах, связанных с финансовыми пирамидами, являются люди в возрасте от 25 до 40 лет, так как эта категория граждан страны имела неоднократный опыт столкновения с финансовыми пирамидами начиная с 90-х годов.

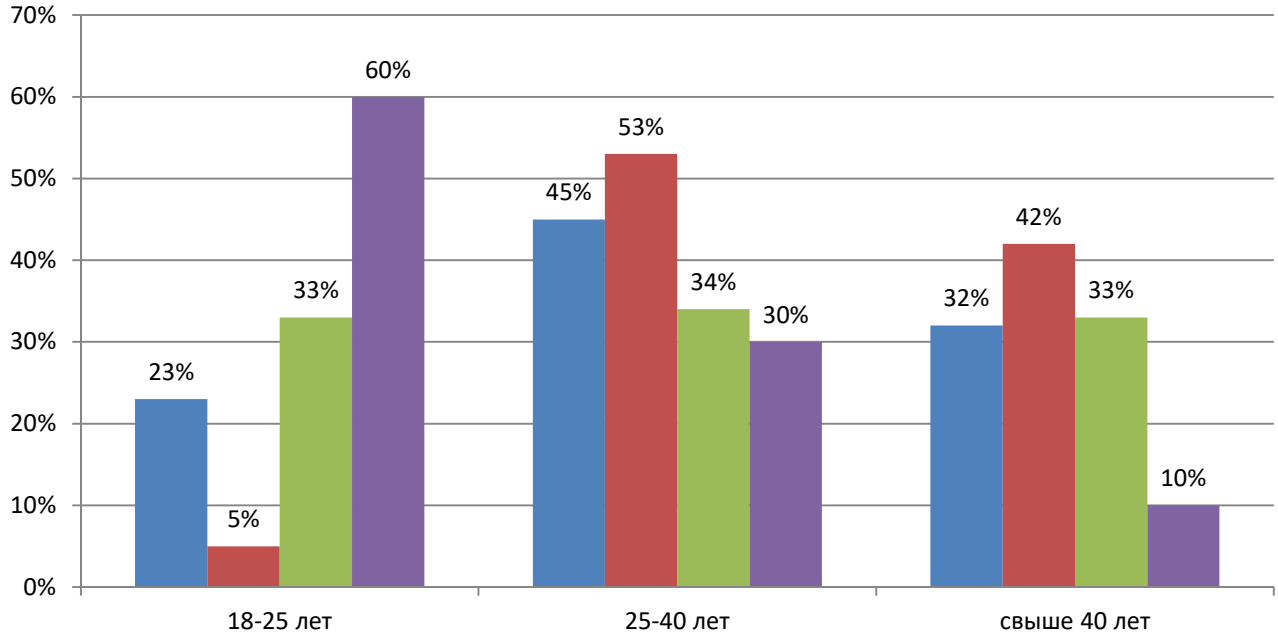


Рисунок 1 – Распределение ответов респондентов на вопросы

В последние годы в России всвязи с нестабильностью рынков, с развитием и обострением финансового кризиса и экономическим спадом возросла потребность в разработке законодательных норм, направленных на борьбу с данной проблемой.

С развитием всемирной сети Интернет огромное количество финансовых пирамид заполучило в свои руки прекрасный инструмент для привлечения новых участников – социальные сети, сайты, блоги, спам рассылки. Многие организаторы пирамид очень быстро сообразили, что можно не только привлекать новых участников пирамиды, а и организовывать саму пирамиду в сети Интернет, привлекая посредством электронных денег финансовые средства участников [4].

Приведем следующие направления борьбы с финансовыми пирамидами:

– повышение уровня финансовой грамотности;

– совершенствование законодательства;

– регулирование деятельности государственных органов по ликвидации такого явления, как финансовые пирамиды;

– создание общественных организаций.

Предложим внесение следующих изменений в законодательство:

– Необходимо включить в законодательство расшифровку такой категории, как «финансовые пирамиды», а также расширить список правонарушений статьей «О финансовых пирамидах» [5].

–Ужесточить меры ответственности лиц, связанных с организацией финансовых пирамид, в связи с тем, что организаторы данного вида мошеннических действий, вышедшие на волю, возвращаются к созданию подобных структур. Таким образом, можно сделать вывод о неэффективности существующих мер наказаний за данный вид правонарушений.

– Важно пересмотреть Федеральный закон от 13.03.2006 №38-ФЗ «О рекламе» с целью введения норм, не разрешающих распространение рекламы услуг финансового сектора, не получивших лицензию.

Таким образом, данная проблема актуальна в течение многих лет. Для получения результатов в борьбе с финансовыми пирамидами целесообразно уделять внимание этапам обнаружения и предупреждения их деятельности за счет инструментов повышения уровня финансовой грамотности населения, контроля над подозрительными организациями и анализа рекламной деятельности в различных источниках сфер СМИ и Интернет [6].

К тому же важно усовершенствовать нормативно-правовые нормы в части регулирования финансовых пирамид, особенно ввести официально-закрепленное пояснение данного понятия и конкретизировать меры ответственности за их организацию, учредить органы по контролю и противодействию данным структурам. В результате внедрения данных предложений будут заметны сдвиги в решении данной проблемы.

Биографический список

1. Агасандян Г. Финансовые пирамиды и проблема дефицита госбюджета [Электронный ресурс] //URL:http://www.mirkin.ru.
2. Алабердеев Р.Р., Латов Ю.В. Финансовые пирамиды как форма непроизводительного предпринимательства // TERRAECONOMICUS, 2013. – Т.8. – С. 35-43
3. Радаев В.В. Уроки «финансовых пирамид» или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России, 2013. – Т.11. – №2. – С.39-69.

4. Финансовый словарь трейдера [Электронный ресурс] // URL: http://utmagazine.ru/posts/8997-finansovaya-piramida
5. Правонарушения на финансовом рынке: выявление, анализ и оценка ущерба. Справочник для сотрудников правоохранительных органов / Я.М. Миркин, Т.В. Тормозова, и др.; Под общей редакцией Г.С. Полтавченко – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 876 с.
6. Аникин А.В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко / А.В. Аникин. – М., 2012 – 348с.

РЕЗЕРВЫ РОСТА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ В КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ РФ

Джейранова Э.Г., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налоговые доходы, налоговые поступления, торговля, бюджет, налоги*

Аннотация. *В данной статье проводится анализ текущей макроэкономической ситуации в России, анализ одной из крупнейших отечественных отраслей –торговой отрасли, рассматриваются еще неиспользованные источники для увеличения налоговых поступлений и преодоления бюджетного дефицита. Также рассматриваются риски, мешающие этим источникам реализовать себя.*

Уже продолжительное время в России наблюдается снижение темпов роста экономики, которое сопровождается одновременным ростом дефицита бюджета. Так, по данным министерства финансов дефицит федерального бюджета России за 2016 год составил 2,97 триллиона рублей, или 3,7 процента к объему ВВП. Темп роста ВВП за 2015 год составил минус 3,7% и хотя в 2016 году ситуация несколько улучшилась – данный показатель составил уже -0,8%, в стране до сих пор наблюдается экономический спад. Динамика основных макроэкономических показателей представлена в таблице 1 (данные по доходам и расходам даны по консолидированному бюджету в постоянных ценах 2010г).

Таблица 1 Основные макроэкономические показатели за 2010-2015 г

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Темп роста профицита(+)/дефицита(-), %	-10,8	4,3	-0,4	-4,8	-4,5	-10,9
Темп роста ВВП, %	4,5	4,3	3,4	1,3	0,8	-3,7
Доходы, млрд р.	15715	19654	21663	21226	20872	18572
Налоговые доходы, млрд р	11448	13957	15724	15624	15395	14828
Расходы, млрд р	17616	18845	21743	22291	21854	20848

Из этих данных видно, что последние два года правительство сокращало расходы, в то же время наблюдалось и падение доходов, так что дефицит бюджета имел тенденцию к стремительному росту.

Проблема дефицита бюджета является одной из первоочередных для государства и для ее решения существует множество способов. Нами в данной статье будут предложены меры именно по увеличению поступлений в бюджет государства за счет активации налоговых резервов торговой отрасли.

Вообще, торговая отрасль в России является самой большой по числу работников. По данным Росстата в торговом

секторе задействовано порядка 18,4% всех работающих граждан РФ. Средняя зарплата в данном секторе составляет 25тыс. рублей.

По итогам 2015 года общий оборот торговли в Российской Федерации составил 77 613,8 трлн. рублей.

В сфере торговли больше всего представлено частного капитала. Очень высока доля теневой торговли. В структуре организаций торговли преобладают микро и малые предприятия.

Доля данной отрасли в национальном продукте России составляет порядка 16%, налоговые поступления в бюджет – 11% от общих поступлений, величина задолженности в бюджет составляет 17,4% от величины уплаченных налогов. Налоговая нагрузка в отрасли невелика – всего 2,7%. Структура налогов представлена на рисунке 1. Основные налоги – налог на прибыль – 30%, НДС – 26%, а также налог на доходы физических лиц – 22% (рисунок 1).

В настоящий момент российский сектор торговли переживает время новых трудностей и возможностей. Увеличение объема интернет-торговли, меняющиеся вкусовые предпочтения потребителей, а также недавнее снижение показателей экономического роста, за которым последовало сокращение чистого дохода и спроса населения, уже оказали воздействие на рынок и изменили его состояние.

Рисунок 1 – Структура налоговых поступлений в торговой отрасли

Государству для увеличения налоговых поступлений в данной сфере необходимо подстраиваться под изменения отрасли, а также решить ряд важных проблем. Так, в ходе исследования нами были обнаружены и выделены две главные проблемы:

1) высокая задолженность перед ФНС;

2) высокая доля теневой экономики:

- «серое/черное» трудоустройство;
- уклонение от налогов.

Высокая задолженность в торговле связана с низким уровнем налоговой дисциплины предприятий отрасли, а также с «отсрочкой» платежей по налогам. Это явление можно назвать своеобразным налоговым кредитованием, когда предприниматели откладывают платежи в бюджет для увеличения оборотного капитала и уже только после получения прибыли осуществляют уплату.

Другой проблемой является высокий уровень теневой экономики в отрасли, который связан с обилием микро и малых предприятий, не регистрирующих свою деятельность в налоговых службах.

Для решения этих проблем нами были предложены следующие меры:

1) улучшение системы контроля и информирования:

- увеличение ставки по пени по просроченной задолженности при регулярной просрочке платежей (1/300->1/180);
- информирование налогоплательщиков о необходимости уплаты через мобильное приложение;

2) выведение бизнеса из тени:

- включение микробизнеса отрасли к программе самозанятости на условиях двухгодичных налоговых каникул;

3) отслеживание эффективности принятых мер:

- введение методики учета «tax gap».

Мы предлагаем увеличить пени для должников по налогам с 1/300 ставки рефинансирования ЦБ РФ (с 28 апреля равна 9,25% годовых) до 1/180 ставки: данная мера полностью предотвратит неуплату налогов налогоплательщиками, рассчитывающими сохранить свой оборотный капитал.

Для повышения налоговой дисциплины плательщиков и предотвращения неуплаты также предлагается разработка специальной программы, которая бы позволила рассылать по телефонным каналам связи напоминания о задолженности.

Для выведения бизнеса из тени предлагается подключить предприятия отрасли к программе самозанятости: предоставить возможность легализовать бизнес на наиболее льготных условиях, а также дать право на налоговые каникулы в течение двух лет, что приведет к значительному увеличению числа налогоплательщиков.

Также для контроля эффективности предложенных мер предлагается начать использование методики подсчета налоговых разрывов, применяемой в Великобритании. Смысл ее в показатели «tax gap», который должен рассчитываться на ежегодной основе. Методика основана на сопоставлении фактически поступивших и начисленных налогов за отчетный период.

Факторы, которые учитываются для расчета показателя включают полный перечень возможных причин неуплаты. Он включает как банальное несоблюдение законодательства и ошибки налогоплательщиков, так и умышленное уклонение от уплаты, задолженность по налогам и сборам и т.д.[1].

Таким образом, расчет «tax gap» дает возможность провести пофакторный анализ разницы между потенциально возможными налоговыми поступлениями и фактически поступившими в бюджетную систему суммами налогов и сборов.

Главным риском от предложенных инициатив является негативная реакция бизнеса на предпринятые меры и, как следствие, уменьшение налоговых поступлений. Для преодоления данного риска необходим своевременный анализ и постепенное внедрение предложенных мер, чтобы избежать эффекта «шока».

По нашим подсчетам предложенные нами меры приведут к уменьшению отношения задолженности по сбору налогов в отрасли к поступлениям на 4 % с 17,4% до 13,4% к 2020 году, а также к росту числа налогоплательщиков на 1,1 млн организаций за счет сокращения доли теневой экономики и легализации микро и малого бизнеса.

Таким образом, за счет ужесточения системы контроля, с одной стороны, постоянного мониторинга и своевременного анализа, с другой, государство может значительно увеличить налоговые поступления в консолидированный бюджет и улучшить ряд ключевых макроэкономических показателей.

Библиографический список

1. Засько В.Н., Шакирова Д.Ю. Налоговый разрыв: особенности определения и мировой опыт // Российское предпринимательство. — 2014. — № 18 (264). — с. 163-170.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ: ВЫБОР ФОРМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Довмалян Н.Р., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий Е.А.*, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инвестиционная политика, реальные, финансовые инвестиции, финансовая стратегия, ставка дисконтирования, влияние инфляции.*

Аннотация. *В статье рассмотрены внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на определение соотношения различных форм инвестирования и формирование инвестиционной политики предприятия в целом. Особое внимание уделено влиянию инфляционных ожиданий на ключевые показатели эффективности капитальных вложений и принятие инвестиционных решений.*

Формирование стратегии и тактики финансово-хозяйственной деятельности корпорации является одной из приоритетных задач для любого руководителя. Одним из важнейших элементов общей финансовой стратегии является инвестиционная политика компании, заключающаяся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых инвестиций с целью обеспечения высоких темпов развития и расширения предприятия [1].

В экономической литературе инвестиционная политика определяется учеными по-разному. Ее трактовка зависит от формулировки стратегических целей хозяйствующего субъекта, от уровня инвестиционной деятельности и особенностей механизма ее реализации. Д.А.Ендовицкий, определяя инвестиционную политику коммерческой организации, акцентирует внимание на формировании программы капиталовложений и отборе проектов в соответствии с ней. По мнению Б.А.Райзберга, инвестиционная политика, проводится предприятиями для формирования структуры и объема инвестиций, направлений их использования, определения финансового обеспечения инвестиционного процесса, с учетом обновления основных средств и по возможности их модернизации [2].

Отправное классификационное различие инвестиций базируется на степени участия капитала в хозяйственных процессах обществ. Общепринято различать финансовые и реальные инвестиции. Финансовые - это приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг, производных инструментов. Под реальными инвестициями в соответствии с российским законодательством закреплен термин «капитальные вложения». Капитальными вложениями являются инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин оборудования,

проектно-изыскательские работы и другие затраты [3].

Проблема выбора в качестве объектов инвестирования реальных или финансовых активов является одним из основных вопросов разработки инвестиционной политики. Актуальность проблемы обусловлена тем, что грамотный и экономически обоснованный выбора объекта инвестирования является залогом успешной реализации инвестиционной политики корпорации.

Установление соотношения разных форм инвестирования зависит от функциональной направленности деятельности организации. Н.И.Лахметкина в своей работе отмечает, что организации, чья деятельность сопряжена с производством, главной формой инвестирования будут иметь реальные вложения, что даст им возможность развиваться высокими темпами, осваивать новейшие виды продуктов. Финансовые инвестиции таких организаций связаны в основном с непродолжительными вложениями свободных денежных средств или исполняются с целью установления влияния (контроля) за жизнедеятельностью других организаций. Организации-институциональные инвесторы реализовывают инвестиционную деятельность преимущественно на фондовом рынке. Удельный вес реального инвестирования у них может меняться в пределах, допустимых законодательством. Пропорции различных форм вложений в долгосрочной перспективе, как правило, также значительно колеблются в зависимости от этапов жизненного цикла организации. На стадиях рождения, детства и юности превалирующая доля инвестиций сопряжена с реальными вложениями и только на более поздних периодах – окончательная зрелость, предприятия значительно расширяют долю финансовых вложений.

Наряду с прочими факторами значительное влияние на соотношение различных форм инвестирования в процессе реализации инвестиционной политики оказывают и масштабы организации. Как правило, малые и средние предприятия больше реализовывают реальные инвестиции, что обусловлено сложностью формирования «критической массы инвестиций». Большие предприятия располагают более высокой степенью финансовой гибкости, это позволяет им проводить финансовое инвестирование в значительных масштабах.

Кроме того, по мнению большинства ученных на соотношение реальных и финансовых вложений влияет общее состояние экономики. В условиях ее нестабильности, повышенных темпах инфляции, изменчивости налоговой политики рентабельность реального инвестирования значительно снижается при одновременном увеличении уровня рисков. В такие периоды финансовые инвестиции, особенно краткосрочные, являются наиболее эффективными. Однако отметим, что реальные инвестиции обладают более высоким уровнем противоинфляционной защиты, поскольку цены на объекты реального инвестирования повышаются обычно соразмерно темпу инфляции [4].

Вместе с тем работу Ивринга Фишера, опубликованную в 1930 г. можно противопоставить предположению о высоком уровне противоинфляционной защиты реальных инвестиций. Согласно гипотезе Фишера, акции, являющиеся предметом финансовых вложений, являются требованием по отношению к реальным активам компании, в связи с чем могут служить инструментом защиты денежных активов от влияния инфляции. Другими

словами, фондовый рынок может помочь избежать риска снижения реальной доходности инвестиций, так как рост общего уровня цен будет компенсирован ростом номинальной доходности. И.Фишер в 1911 году предложил гипотезу о том, что акции служат средством хеджирования инфляционного риска, поскольку увеличение уровня ожидаемой инфляции ведет к пропорциональному изменению номинальной доходности акций. Однако гипотеза не осталось без критики и была позже опровергнута эмпирическими исследованиями. Анализ данных послевоенного периода показал, что реальная доходность акций не защищена от негативного влияния инфляции. Противоположная гипотезе И.Фишера теория, объясняющая негативное воздействие инфляции на прибыльность фондового рынка была выдвинута М.Фельдштейном в 1980г. Согласно его теории инфляция отрицательно действует на доходность из-за создания дисбаланса в налогообложении товарно-материальных запасов и амортизации материальных активов, который приводит к снижению реальной прибыли после налогообложения. М.Фельдштейн выявил, что степень ошибки в оценке стоимости акций увеличивается в периоды высокой инфляции, так как налогообложению подвергается номинальный прирост капитала, а не реальный [5, с.13-14].

Наряду с этим стоит подчеркнуть, что высокие инфляционные ожидания негативно влияют на NPV и DPP проекта, являющиеся для инвестора одними из важнейших показателей эффективности капитальных вложений. DPP (Discounted Payback Period) дисконтированный период окупаемости инвестиций, NPV (Net Present Value) чистая приведенная стоимость, представляющая собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведёнными (дисконтированными) к текущему моменту времени (моменту на который оценивается инвестиционный проект). Расчет показателя NPV и DPP основан на методологии дисконтирования денежных потоков, а чем выше инфляционные ожидания в экономике, тем выше ставка дисконта, а, следовательно, тем меньше показатель NPV и тем выше срок окупаемости капитальных вложений.

Также необходимо отметить, что на соотношение реальных и финансовых инвестиций оказывает влияние учетная ставка Банка России. Сайфиева С.Н. в своей статье отмечает, что именно из-за высокой стоимости долгосрочных кредитов, являющееся следствием высокой ключевой ставки в российской экономике преобладают краткосрочные финансовые вложения [6].

Аналогично стоит подчеркнуть, что высокая ключевая ставка негативно влияет на интерпретацию индикатора IRR, не уступающий по важности для инвестора рассмотренным показателям NPV и DPP. IRR (Internal Rate of Return) внутренняя норма доходности – это ставка процента, при которой дисконтированная стоимость всех денежных потоков инвестиционного проекта т.е. NPV равна нулю. Это значит, что при такой ставке процента инвестор сможет компенсировать свою первоначальную инвестицию, но не более того. Интерпретируя величину IRR ее сопоставляют с величиной WACC (Weight Average Cost of Capital) – средневзвешенной стоимостью капитала. Если величина IRR проекта больше по отношению к стоимости капитала для компании т.е. WACC, то инвестиционный проект следует принять. В свою очередь, чем выше ключевая ставка в экономике, тем выше WACC, а, следовательно, менее эффективен инвестиционный проект. Другими словами, если ставка кредита меньше ставки

инвестирования (IRR), то заемные денежные средства принесут добавочную стоимость, потому что такой инвестиционный проект сгенерирует больший процент дохода, чем стоимость капитала, которая необходима для первоначальной инвестиции. Обобщая сказанное, делаем вывод, что при высоких ключевых ставках в экономике внутренняя норма доходности даже заведомо «успешных» инвестиционных проектов может оказаться ниже стоимости капитала, необходимых для их осуществления. В таком случае инвестор отдаст предпочтение финансовым инвестициям вместо реальных.

Хочется отметить, что в настоящее время трудно переоценить важность реальных инвестиций для экономики на ее микро и макроуровнях. Именно реальная форма вложений отрывает возможность предприятию благополучно осваивать новые товарные и региональные рынки, обеспечивать устойчивое увеличение своей рыночной стоимости. Так как задачи возрастания объема производства и реализации продукции, расширения ассортимента изготовляемых изделий и повышения их качества, уменьшение текущих операционных затрат решаются, как правило, в результате реального инвестирования [7].

Реализованные инвестиционные проекты обеспечивают предприятию стабильный чистый денежный поток, который создается за счет амортизационных отчислений от основных средств и нематериальных активов даже в те периоды, когда эксплуатация таких проектов не приносит предприятию прибыли. Вместе с тем, резкое увеличение финансовых вложений в экономике и сокращение реальных тормозит рост ВВП [6].

Библиографический список

1. Варнакова Г.Ф. Теоретические аспекты инвестиционной политики предприятия // Международный научный журнал, 2009. – № 1. – С. 35-40.
2. Чараева М.В. Методические аспекты инвестиционного бизнес-планирования в условиях реализации инвестиционной политики корпорации // Финансовые исследования, 2015. – № 4 (49). – С. 217-225.
3. Бестужева Л.И., Чусов И.А. Концептуальный подход к инвестиционному проекту //Аудит и финансовый анализ, 2016. – № 2. – С. 260-263.
4. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. - 7 изд. – М.: КноРус, 2010. – 232 с.
5. Пантелеева А.В. Влияние инфляции на рынок ценных бумаг: дис. ... магист. экон. – М., 2013. - 80 с.
6. Сайфиева С.Н. Финансовые и реальные инвестиции в российскую экономику: отраслевой аспект //Финансовый бизнес, 2013. – № 5 (166). – С. 12-23.
7. Чараева М.В. Основы формирования политики управления реальными инвестициями предприятия // Финансы и кредит, 2011. – № 29 (461). – С. 17-22.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Дьяконенко Е. А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовая поддержка, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, субсидия, грант, поддержка фермеров, инвестиции, крестьянское (фермерское) хозяйство.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности финансовой поддержки АПК в Краснодарском крае. Доказано, что сельскохозяйственная отрасль нуждается в государственной поддержке, так как она занимает особое положение в экономике края. В статье проводится структурно-динамический анализ объемов государственной финансовой поддержки сельского хозяйства.*

В наши дни развитие сельских территорий снижается, престиж сельскохозяйственного труда падает, получить прибыль от земельных работ все труднее. На федеральном уровне принят комплекс мер Министерства сельского хозяйства РФ, направленных на поддержку начинающих фермеров: гранты на создание К(Ф)Х; гранты на бытовое обустройство начинающих фермеров; проведение всероссийского конкурса «Лучший фермер»; развитие семейных животноводческих ферм на базе К(Ф)Х.

Агропромышленный комплекс – это база экономики Краснодарского края, продукция которого постоянно нужна, и спрос на нее не уменьшается. Для поддержания и развития сельского хозяйства на краевом уровне принята Государственная программа Краснодарского края "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия". Однако сама поддержка не должна создавать такие условия, при которых успех аграрного сектора будет целиком и полностью зависеть от бюджетных вливаний [1].

В 2016 году кубанским фермерам из федерального и краевого бюджетов в виде грантов было выплачено почти 150 млн. рублей, в том числе: 25 глав КФХ получили сертификаты на общую сумму 37 455,1 тыс. руб.(средства федерального бюджета) в рамках программы «Поддержка начинающих фермеров»; 11 глав КФХ получили сертификаты на общую сумму 112 365,1 тыс. руб. (средства федерального и краевого бюджетов) [2].

Стоит отметить, что для получения поддержки необходимо выполнение условий. Так, начинающим фермером может быть только любой гражданин РФ трудоспособного возраста, имеющий среднее специальное или высшее сельскохозяйственное образование, либо окончивший специальные курсы, или имеющий опыт работы в сельском хозяйстве не менее 3-х лет, являющийся главой КФХ и зарегистрированный индивидуальным предпринимателем [3].

А начинающее фермерское хозяйство, в свою очередь, должно соответствовать параметрам малого предприятия. Во-первых,

доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не должна превышать 25%. Во-вторых, средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек для малых предприятий. В-третьих, выручка от реализации товаров без учета НДС за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, ежегодно установленные Правительством РФ.

Финансирование мероприятий, предусмотренных государственной программой Краснодарского края «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» предусматривает значительное привлечение средств из федерального бюджета [4]. В краевом бюджете на 2017 г. запланирована общая сумма господдержки аграриев в сумме 3,1млрд руб. [5]. Динамический анализ расходов на развитие АПК на Кубани представлен на рисунке 1.

Рисунок 1 – Динамика расходов на развитие АПКв Краснодарском крае, млрд руб.

Из рисунка 2 следует, что большая часть расходов приходится на развитие отраслей АПК, в том числе возмещение сельскохозяйственным товаропроизводителям части процентной ставки по краткосрочным кредитам на развитие растениеводства и животноводства, по кредитам на переработку продукции, по инвестиционным кредитам (займам) в АПК, по долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным кредитам, взятым малыми формами хозяйствования, осуществляющими деятельность в области сельскохозяйственного производства.

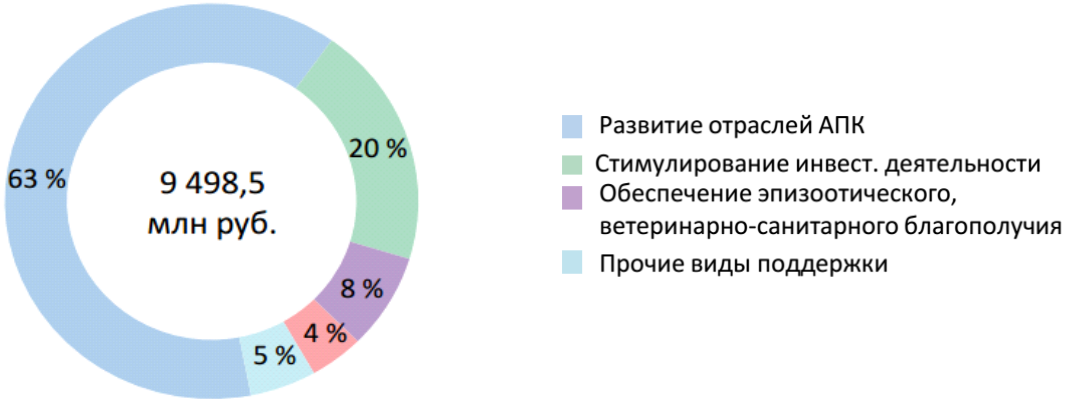


Рисунок 2 – Структура расходов по госпрограмме Краснодарского края "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия" в 2017 г.

Анализируя информацию из реестра субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки, оказываемой министерством сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края можно сделать вывод, что за 2016 г. было выплачено 7735 субсидий. Размер субсидий для каждого индивидуального предпринимателя значительно разнится, однако каждая выплата является существенной помощью развивающемуся бизнесу [6].

Оценка эффективности реализации государственной программы ежеквартально осуществляется министерством сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края в соответствии с методикой, которая основана на принципе сопоставления фактически достигнутых значений целевых показателей с их плановыми значениями.

Подводя итог, можно сказать, что в сельском хозяйстве края существуют проблемы. Слабое регулирование рынков сельхозпродукции; снижение качества трудовых ресурсов в сельском хозяйстве, отток квалифицированных кадров из сельского хозяйства в другие сектора экономики; ухудшение плодородия почв [7]. Стоит отметить, что слаборазвитый сельскохозяйственный комплекс России – это в большей степени социально-экономическая проблема. Сектор сельского хозяйства является одной из самых важных систем жизнеобеспечения и представляется главным условием экономической и социальной стабильности в обществе.

Для решения этих проблем правительству следует развивать агрохолдинги и агрофирмы; повышать заработные платы до среднего уровня; воссоздавать обязательную отработку студентами нескольких лет по месту распределения; поощрять охрану земли и восстановление плодородия почв.

В общем, основное влияние на развитие аграрного комплекса оказывают оптимальное ценообразование, правильная кадровая политика, которая позволяет сосредоточить высококвалифицированных работников в «точках роста» аграрного сектора. Применение модернизированных подходов государства к развитию производств аграрной продукции в долгосрочной перспективе позволит достичь развития активных центров роста производств аграрной продукции в стране. Основным из эффективных механизмов модернизации сельскохозяйственной сферы является увеличение цен в пользу производителя сельскохозяйственной продукции и стабильная государственная поддержка отечественных аграриев.

Таким образом, рассмотренные направления бюджетной поддержки АПК способствуют тому, что сельские товаропроизводители получат гарантированный доход, решатся проблемы развития производства и повышения качества жизни сельского населения.

Библиографический список

1. Будылина А.А., Вылегжанина Е.В. Перспективные направления государственной поддержки АПК на территориальном уровне. В сборнике: Актуальные вопросы современной финансовой науки- материалы международной научно-практической конференции, г. Краснодар, 2016.– с. 57-65.
2. Фермеры Краснодарского края реализуют проекты с помощью государственных грантов.

http://www.dsh.krasnodar.ru/news/news-2644/

3. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24.07.2007 г.
4. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 05.10.2015 N 944. Об утверждении государственной программы Краснодарского края "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия".
5. Закон Краснодарского края от 19.12.2016 N 3515-КЗ "О краевом бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов".
6. Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства - получателей поддержки. http://www.dsh.krasnodar.ru/activities/list_commerce/
7. Андреев А.В., Ермушко Ж.А., Плучевская Э.В. Актуальные проблемы аграрного сектора // Известия ТПУ, 2010. – №6.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Ельчина С.Ю., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *бюджетный процесс, бюджетная система, бюджетная политика, федеральный бюджет, эффективность бюджета страны.*

Аннотация. *В данной статье рассматривается планирование бюджетного процесса в современных условиях. Основное внимание останавливается на выявлении приоритетных целевых программ, которые способствуют улучшению бюджетной политики страны. В статье приводится краткая оценка принятого бюджета на 2017-2019 гг.*

Эффективность бюджетного планирования в РФ зависит от грамотно реализованной бюджетной политики государства. Бюджетная политика играет важную роль в обеспечении условий для экономического роста. В бюджетной политике наиболее важной является политика расходов, а политика доходов должна определяться исходя из конкретных экономических условий в стране и приоритетов государства в политике расходов. Однако сегодня налоги образуют независимую систему, а расходы бюджета планируются в зависимости от прогнозов налоговых поступлений. При этом налоговая система не может быть нацелена только на выполнение фискальной функции, связанной с формированием доходов бюджетов. Важнейшими функциям и налоговой системы государства и установленных в государстве налогов являются также распределительная и регулирующая функции. Налоги следует рассматривать, как фактор, формирующий предпринимательский климат. Оптимальная налоговая нагрузка не должна оказывать отрицательное воздействие на инвестиционный климат и препятствовать экономическому росту.

До недавнего времени в России отсутствовали действенные механизмы среднесрочного планирования и обеспечения результативности бюджетных расходов: планирование бюджетных средств осуществлялось через индексацию ассигнований прошлых лет, отсутствовали четкие формулировки целей и конечных результатов использования бюджетных средств [1]. Программно-целевой принцип бюджетного процесса и перехода к формированию бюджетов в контексте государственных (муниципальных) программ стал одним из основных способов повышения эффективности бюджетных расходов. На сегодняшний день почти все развитые страны, а также некоторые переходные и развивающиеся страны уже используют или внедряют такую систему. Результаты довольно неоднозначны из-за влияния таких факторов как: различные экономические условия, политическая система, государственная система финансового управления и т.д. Несмотря на это, программный бюджет считается приоритетным направлением модернизации общественных финансов во многих странах. Опыт таких стран, как Франция,

Великобритания, США, Германия, Новая Зеландия и др. подтверждает необходимость проведения программных реформ для достижения повышения эффективности государственных расходов.

Целевые программы являются эффективным средством достижения государством поставленных целей и широко используются в бюджетной политике разных стран. Их разработка должна осуществляться в соответствии с конкретными потребностями общества на определенном этапе его развития. Программно-целевой метод бюджетирования обеспечивает связь между выделяемыми ресурсами и результатами их использования, регулирует распределение бюджетных средств между отдельными программами, способствует большей эффективности и прозрачности, а также усилению ответственности и подотчетности при расходовании средств [2].

Концепция программного бюджетирования используется для достижения следующих целей: облегчение расчета общей стоимости программных мероприятий; повышения эффективности фискального контроля; увеличение активности государственного аппарата за счет перераспределения полномочий при реализации конкретных программ и достижения согласованности бюджетов всех уровней бюджетной системы; использование рациональных подходов к распределению ресурсов и оптимизации структуры бюджетных расходов; улучшение качества предоставления государственных услуг и оценка рентабельности их оказания; повышение прозрачности бюджетного процесса.

В России переход к программному бюджетированию основывается на внедрении федеральных, региональных и ведомственных целевых программ. Приоритетными обычно являются целевые программы в области науки, образования, здравоохранения, поддержки малого и среднего бизнеса, социальные и другие, отвечающие актуальным приоритетам государства.

Бюджет современного развитого государства должен обязательно учитывать его тенденции и колебания в экономике и социальной ситуации. Поэтому текущий годовой бюджет следует формировать как неотъемлемую часть плана на более или менее длительный прогноз, учитывающий возможные долгосрочные стабильные тенденции и приближающиеся к некоторым ранее поставленным целям. При таком планировании важны два момента: определение срока прогнозируемого плана и установление непрерывности между прогнозируемыми планами на тот же календарный год в рамках последовательных годовых циклов и составлением всего среднесрочного плана, так называемого «скользящая 3-х летка», закрепленная в БК РФ. Точность прогноза должна быть такой, чтобы бюджетный прогноз, сделанный в прошлом году, мог быть использован в качестве основы для составления проекта реального бюджета в текущем году. Такая точность была достигнута финансистами других стран. Преимущества среднесрочного бюджетного планирования (3-5 лет) значительно улучшают ситуацию с определением эффективности бюджетных расходов, поскольку в данном периоде возможно широкое использование программ для решения различных социально-экономических проблем. При использовании таких программ исчезает основная проблема расчета эффективности бюджетных расходов - неопределенность результатов финансирования. Конечно, невозможно свести весь бюджет к сумме программ,

должна быть гибкость и эластичность в распределении средств в бюджете по отдельным статьям и в течение года.

Дефицит федерального бюджета в течение посткризисного периода должен соответствовать целевой траектории консолидации – сокращению дефицита на 1% ВВП в год – при стабильных ценах на нефть на уровне $40 за баррель. Об этом говорится Минфином в Основных направлениях бюджетной политики на 2017–2019 гг. [3]. Есть большая вероятность фактического сокращения дефицита бюджета в 2017 г. до 2% ВВП, который изначально держался на отметке 3,2% ВВП. Так же этот параметр к 2019 г. планируется снизить до 1,2% ВВП [4].Возможно, программа консолидации с целевой траекторией дефицита федерального бюджета на уровне 2% ВВП в 2017 г.и дальнейшего снижения до 1,2% ВВП в 2018 и 2019 гг. соответственно обеспечит переход российской экономики в равновесие с низкой инфляцией, снижению процентных ставок и стабильности курса рубля.

Значительно усугубляет ситуацию и тот факт, что доля непроизводительных расходов в консолидированном бюджете РФ – т.е. расходы на социальную политику, включая расходы пенсионной системы, а также расходы на обеспечение государственного аппарата, включая оборону и безопасность, – за период с 2008 г. выросла с 49 до 59%.

Приблизительный прогноз экономического развития на 2017-2019 гг., который является основой для параметров бюджета, базируется на следующих условиях, которые предполагают стабильное развитие мировой экономики и сохранение цен на нефть марки «Юралс» по цене 40 долл. США за баррель на весь прогнозный период. Так же прогноз основан на суждениях о сохранении финансово-экономических санкций до конца прогнозного периода.

Для стабилизации ситуации в мировой экономике и на финансовых и товарных рынках ожидается постепенное восстановление экономического роста в России. Темп роста ВВП в 2017 г. войдет в положительную область и составит 0,6%, а в 2018-2019 гг. стабилизируется около 2%, что в среднем (1,5% в год за период 2017-2019 гг.) соответствует оценкам темпов роста потенциального выпуска. Оживление экономической активности будет поддерживаться как внутренним, так и внешним спросом. Положительные темпы роста мировой экономики в 2017-2019 гг. обеспечат рост российского товарного экспорта как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

Таким образом, при реализации бюджетного планирования особое внимание уделяется целевым программам, посредством которых государство может путем решения конкретных задач создать условия для экономического роста в странах. Качественное выполнение мероприятий, проводимых в рамках бюджетного процесса и готовность модернизировать бюджетную политику российского правительства, повысит эффективность бюджетного планирования и обеспечит социально-экономический баланс страны.

Библиографический список

1. Чулков А.С. Программный бюджет: проблемы и перспективы развития на региональном и местном уровнях // Финансы и кредит, 2014. – № 39 (615). –С. 11-20.

2. Государственные и муниципальные финансы. Бергаль Е.В., Вылегжанина Е.В., Гребенникова В.А., Мамий Е.А., Мирошникова Н.И., Чулков А.С. Учебник для бакалавров / Краснодар, 2015.
3. Основные направления бюджетной политики на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=116206
4. Федеральный закон от 19.12.2016 №415-ФЗ "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов". Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=116918

СОВРЕМЕННАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Енина Т.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовая политика, бюджетная политика, налоговая политика, социальное страхование, бюджетная система*

Аннотация. *В статье раскрываются основные направления, цели и задачи финансовой политики России на современном этапе развития на период 2017 – 2019 гг. Отражается взаимосвязь государственной финансовой политики с муниципальной, а также планируемые перспективы ее реализации на ближайшее будущее в условиях неблагоприятной экономической обстановки.*

Финансовая политика – часть экономической политики государства. Она является своеобразной базой, на которой строится система управления финансами в стране. Как правило, финансовая политика направлена на построение такого финансового механизма, который позволяет максимально эффективно использовать финансовые ресурсы и достигать тактические и стратегические цели, заявленные в долгосрочной программе развития страны в перспективе. Для этого необходимо обоснованно и грамотно определить направления развития финансовой политики как государственной, так и территориальных образований. Актуальность данной темы обуславливается тем, что на сегодняшний день системы государственных и муниципальных финансов в России находятся в процессе развития. Многие аспекты уже устоялись, а что-то необходимо еще изменять и совершенствовать.

Одними из важных элементов любой финансовой системы являются государственные и муниципальные финансы. Они непосредственно связаны с банковской, кредитной и страховой системами страны.

В современной России основы финансовой политики определяются Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации в период до 2020 г. Она была утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. №1662-р. [1].

Государственная финансовая политика является элементом макроэкономической политики. В наши дни государственная финансовая политика России направлена на преодоление последствий финансово-экономического кризиса, стабилизацию экономической обстановки в стране и повышение благосостояния населения.

Одно из главных мест занимает входящая в ее состав бюджетная политика. Основным направлением бюджетной политики в период 2017-2019 гг. стало финансирование человеческого капитала. Приоритетами в расходах предлагается сделать социальную сферу и образование. Предлагается увеличить номинальные расходы на социальную сферу с 4,6 трлн. руб. до 5 трлн. руб., на образование – на 10 млрд руб., что составит 568 млрд руб.,

а также сократить расходы на оборонный сектор на 1 трлн. руб. Инструменты бюджетной политики нацелены на минимизацию последствий от факторов нестабильности, таких как дефицит бюджета и инфляционные процессы в стране [2].

Политика в области государственного социального страхования непосредственно связана с функционированием государственных внебюджетных фондов, обеспечивающих реализацию обязательного медицинского страхования, обязательного пенсионного страхования, социальную защиту временно нетрудоспособных граждан. От качества проведения этой политики зависит уровень благосостояния, уровень жизни и социальное развитие страны. Социальная политика призвана обеспечивать условия для роста экономики страны в целом. Это и обуславливает решение определенных задач данной политики, таких как: поддержание финансовой устойчивости системы социального страхования; формирование устойчивого механизма пенсионного обеспечения, рассчитанного на долгосрочный период; повышение эффективности социальной поддержки определенных групп населения. Практическая реализация данных задач позволит обеспечить социальную стабильность в обществе, социальную защиту нетрудоспособных и малообеспеченных слоев населения, последовательно и непрерывно реализовывать социальные гарантии государства, прописанные в Конституции Российской Федерации.

Также важной составляющей любой финансовой политики является политика в сфере налогообложения, т.к. именно она в большей мере создает доходы государственного бюджета и от ее сбалансированности зависит многое. Современная налоговая политика направлена на повышение активности предпринимательства и реализацию антикризисных мер. В срок на 2017-2019 гг. планируется несколько нововведений, в частности предоставление права на уменьшение ЕНВД на расходы по приобретению ККТ, которые обеспечивают передачу фискальных документов в налоговые органы, повышение ставок акцизов и расширение списка подакцизных товаров, усовершенствовать механизм возврата части НДС. Россия находится на пути затяжного роста налогового бремени, что связано с затруднительным положением в условиях западных санкций [3].

Политика в области межбюджетных отношений играет важную роль в формировании финансовой политики страны. Стратегическая цель межбюджетной политики – обеспечение и расширение финансовой самостоятельности каждого отдельного субъекта Российской Федерации и муниципалитетов, а также возможности их влияния на укрепление доходной базы региональных и местных бюджетов. В настоящее время уже все субъекты РФ перешли на формирование бюджетов в соответствии с программно-целевыми методами бюджетного планирования. Это было сделано с целью повышения эффективности расходования бюджетных средств на финансирование отраслей экономики [4].

Важнейшее требование – единство финансовой системы Российской Федерации. Это означает, что самостоятельность муниципальных образований не должна выходить за пределы основ финансовой политики, установленной государством. Также это касается и общих принципов налогообложения и сборов. Это установлено в Конституции РФ (ст.75) [1].

Под муниципальной финансовой

политикой понимается совокупность методов и целей эффективного использования и распределения финансовых ресурсов субъекта федерации в соответствии с интересами населения (рис. 1).

Для реализации поставленных целей субъекты РФ и муниципалитеты заинтересованы в эффективном расходовании бюджетных средств и разумном увеличении внутренних доходных средств бюджета, при этом уровень фискальной нагрузки не должен подавлять деловую активность.

Рисунок1 – Цели и инструменты государственной/муниципальной финансовой политики

Органы управления финансами на региональном и местном уровне должны владеть полной и достоверной информацией о зачислении доходных средств в соответствующие бюджеты регионов и муниципалитетов. Это необходимо, прежде всего, для того, чтобы оценить эффективность мер, принимаемых по расширению доходной базы. Поэтому очень важно наладить отношения между заинтересованными органами исполнительной власти субъектов РФ, налоговыми органами и органами местного самоуправления. [4]

Каждое муниципальное образование обязано обеспечить необходимый минимум определенных услуг, гарантируемый государством, независимо от его собственной доходной базы. На основании минимальных социальных государственных стандартов с учетов региональных цени тарифов в каждом субъекте РФ может быть определена необходимая потребность в бюджетных средствах в расчете на одного жителя. Такая величина называется «минимум бюджетной обеспеченности».

Все решения, принимаемые субъектами РФ должны быть максимально просчитаны и финансово обеспечены. Важно не только оказывать поддержку регионам из государственного бюджета, но и развивать их экономическое положение за счет собственных финансовых поступлений в виде доходов [4].

Библиографический список

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации в период до 2020 г. Справочно-правовая система КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru
2. Бюджет РФ на 2017-2019 годы как прогноз будущего страны [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://viperson.ru/articles/byudzhet-rf-na-2017-2019-gody-kak-prognoz-buduschego-strany
3. Статистические данные: Новости экономики [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://news.yandex.ru
4. Финансы: учебник / Под ред. Е.В. Маркиной. – 2-е издание, М.: КНОРУС, 2014. – 432 с.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Зилитинкевич К.О., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *малый бизнес, инновации, индивидуальное предпринимательство, предпринимательская активность, субсидирование, государственные фонды, государственное финансирование.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности проведения государственного финансирования малых и средних предприятий в Краснодарском крае в условиях внешних ограничений. Рассмотрены и проанализированы основные программы помощи малому бизнесу от государства, выявлены планируемые приоритетные направления оказания активной государственной помощи.*

Краснодарский край занимает лидирующие позиции в рейтингах российских регионов в вопросе предпринимательской активности [1]. Органы государственной власти и местного самоуправления уделяют должное внимание формированию и поддержке условий для функционирования бизнеса, как в прямых, так и в косвенных формах. К методам косвенного регулирования относится, прежде всего, налогообложение, влияние которого исследовалось, в том числе и учеными Кубанского государственного университета [2]. Поэтому в рамках данной статьи особое внимание уделено методам прямой государственной поддержки.

Предпринимательство выступает одним из ведущих факторов подъема экономики любой страны, что обеспечивает как приток налоговых, так и других видов платежей в бюджет страны и региона, так и более высокий уровень конкуренции в отрасли [3].

В процессе развития малого бизнеса есть ряд трудностей: отсутствие экономической стабильности в государстве, сложности с получением кредитов, высокая стоимость кредитных ресурсов, весомое налоговое бремя, отсутствие квалифицированных специалистов. Именно поэтому на территории Российской Федерации действует программа «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в рамках которой оказывается различная помощь малым предприятиям. Величина оказания помощи малому бизнесу от государства имеют тенденцию к уменьшению от 20 млрд руб. в 2014г. до 7,5 млрд руб. в 2017 г.

Стоит отметить ряд приоритетных направлений, в оказания государством активной помощи малому бизнесу: инновации, бытовые услуги, экотуризм, народное ремесло и творчество, продовольственного производства, сельское хозяйство и здравоохранение. Существует несколько видов финансовой помощи малому бизнесу от государства, которые распространяются в том числе на Краснодарский край:

1. Одноразовая финансовая помощь от центра занятости на открытие малого бизнеса. В 2017 г. величина помощи составляет 58,8

тыс. руб.

2. Гранты для начинающих предпринимателей подходит тем, у кого есть некоторая сумма на его открытие и развитие. Существуют фонды, готовые компенсировать часть затрат на открытие дела на сумму до 500 тыс. руб.

3. Кредит на льготных условиях. Можно получить кредит на льготных условиях, но здесь также есть ряд ограничений, максимальная величина кредита 1 млрд. руб., а срок 3 года. Выдаются именно тем предпринимателям, у которых успешная деятельность около полугода.

4. Субсидирование малого бизнеса. Оказание помощи от государства малому бизнесу в виде субсидирования происходит на базе Постановления Правительства РФ №1605. Здесь стоит отметить, что они выступают в качестве целевых, т.к. есть четкие цели их получения:

– Субсидии на возмещение процентов по кредиту – компенсация трех четвертых ключевой ставки ЦБ РФ именно на дату заключения кредитного договора;

– Субсидии на возмещение части затрат по договорам финансовой аренды (лизинга) – пять миллионов рублей, но при этом не свыше 30% стоимости предмета лизинга;

– Компенсация части затрат, связанных с обучением или же ростом квалификации сотрудников – при этом 75% от стоимости обучения, но не более 90 тыс. руб., на каждого обученного сотрудника;

– Возмещение части затрат, что связаны с уплатой первого взноса при заключении договора лизинга оборудования для формирования или же развития (модернизации) производства товаров (работ, услуг).

На территории Краснодарского края действует госпрограмма Краснодарского края «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденная постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 октября 2013 г. № 1201. В рамках государственной программы были предусмотрены мероприятия ее подпрограмм, в частности «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае на 2014-2018 годы» с общим плановым объемом финансирования 654,95 млн руб. В 2016 г. на реализацию мероприятий подпрограммы, направленных на развитие системы финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, поддержку муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, информационную, правовую, консультационную поддержку и подготовку кадров для малого и среднего предпринимательства из краевого и федерального бюджета было выделено 618,8 млн. руб. (что на 163% больше, чем в прошлом году), фактическое исполнение которых составило 603,1 млн руб. или 97,46%. При этом только по направлению финансовой поддержки количество ее получателей составило 568 субъектов малого и среднего предпринимательства, а объем полученных ими субсидий составил 294,5 млн руб.

В регионе существует центр поддержки предпринимательства, где предоставляются бесплатные консультации предпринимателям Краснодарского края по вопросам ведения бизнеса. Центр поддержки предпринимательства был создан для целенаправленного оказания безвозмездной всесторонней информационно-консультационной помощи субъектам малого предпринимательства Краснодарского края. Данный центр существует для целей повышения

инновационной активности бизнеса и реализации государственной политики, направленной на поддержку и развитие малого предпринимательства на территории Краснодарского края. Среди услуг Центра поддержки предпринимательства есть такие бесплатные услуги как: работка сайтов, разработка бизнес-плана, маркетинговые исследования, формирование фирменного стиля, помощь в открытии ИП и ООО, консультации по ведению бухгалтерского учета [4].

Гарантийный фонд Краснодарского края способствует поручительству предпринимателям по банковским кредитам и гарантиям в случае недостаточной залоговой базы. При этом в качестве максимальной суммы поручительства выступает сумма на уровне 25 млн руб. для одного субъекта малого бизнеса, а 30 млн руб. для группы связанных компаний, но при этом не свыше 70% от суммы кредита. В качестве основного вида деятельности Фонда выступают предоставление микрозаймов субъектам малого бизнеса и организациям инфраструктуры поддержки субъектов как малого, так и среднего предпринимательства Краснодарского края в сумме по величине не более 3000000 руб. при этом сроком не свыше 3 лет.

Государством предприняты определенные шаги по совершенствованию нормативно-правовой базы, реализуются федеральная и региональные программы поддержки малого предпринимательства, налаживаются межрегиональные и международные контакты в сфере малого предпринимательства [5]. Но несмотря на достаточное большую поддержку со стороны администрации региона на уровне программ и Центра поддержки предпринимательства, государства в целом, по-прежнему есть проблема в кредитовании, частности, предъявляются завышенные требования к залоговому обеспечению, кредитной истории заемщиков, что существенно снижает потенциальную предпринимательскую активность.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что государственные фонды стремятся обеспечить развитие малого бизнеса в Краснодарском крае при современных условиях, а также ставят определенные цели и задачи для долгосрочного развития инновационной деятельности на предприятии. Развитие инновационной деятельности будет способствовать повышению экономических показателей, таких как ВВП и ВРП, тем самым улучшая экономическую ситуацию в стране. В современном мире бизнес и предпринимательство являются одними из важнейших составляющих современной экономики, без которых государство интенсивно развиваться не может.

Библиографический список

1. Центр поддержки предпринимательства. Интернет-ресурс: [http://www.mbkuban.ru/support/]
2. Гребенникова В.А., Свиргун Е.Н. Специальные налоговые режимы как форма государственной поддержки малого бизнеса // Экономика: теория и практика, 2009. – № 2 (18). – С. 50-52.
2. Вылегжанина Е.В., Оганян Г.А. Оценка эффективности государственной поддержки субъектов малого бизнеса / В сб. статей по итогам конференции "Актуальные проблемы науки в современной России" 10 декабря 2014 г.– Ростов-на-Дону, 2014. – С. 89-93.
4. Коваленко В.С. Развитие предпринимательства в Краснодарском крае и ЧЭС. Интернет-

ресурс: [http://ntk.kubstu.ru/file/527]

5. Вылегжанина Е.В.Финансовое взаимодействие государства и малого бизнеса / Дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Краснодар, Кубанский государственный университет. 2003.

АКТУАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ КОМПАНИЙ

Зимина А.А., *аспирант кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *дебиторская задолженность, финансовые обязательства, электрическая энергия, тарифы, инвестиции*

Аннотация. *В современных экономических условиях предприятия электроэнергетики, имеющие значительную задолженность перед кредиторами, имеют риск реально столкнуться с возможностью своего банкротства, в связи с невозможностью осуществлять взятые на себя финансовые обязательства. В статье раскрыты основные финансовые проблемы энергосбытовых компаний и также приведены возможные мероприятия для их решения.*

Успех управления финансовыми ресурсами напрямую зависит от структуры капитала предприятия, которая может способствовать или препятствовать усилиям компании по приращению активов. Она также оказывает влияние на норму прибыли, так как компоненты прибыли с фиксированным процентом, выплачиваемые по долговым обязательствам, не зависят от планируемого уровня активности компании. Если предприятие имеет значительную долю долговых выплат, то возможно возникновение затруднений с поиском дополнительных капиталов.

В настоящее время наблюдается финансовая дестабилизация у энергосбытовых предприятий из-за роста неплатежей со стороны потребителей электроэнергии, что приводит к росту дебиторской задолженности.

При увеличении дебиторской задолженности электроэнергетическая отрасль теряет возможность финансирования инвестиций, что становится особенно остро ощутимым в условиях старения и высокой изношенности основных фондов. Инвестиционная пауза в электроэнергетике является причиной физического разрушения предприятий, вследствие чего увеличивается вероятность техногенных аварий, компенсация ущерба от которых может быть практически эквивалентной объему необходимых для их замены инвестиций.

Вопросы обновления основных фондов в электрических сетях стоят особенно остро. Износ основных фондов межсистемных электрических сетей с высоким уровнем напряжения, по данным Госкомстата России, составляет в среднем 50%. Необходимые объемы инвестиций для полноценной реновации основных фондов в ближайшие 15 лет оцениваются ученым В.Д. Андриановым в сумме 60-80 млрд. долл., включая генерирующие источники, линии электропередачи и сетевые подстанции [1, с. 69].

Результат анализа инвестиционной деятельности акционерных обществ показывает, что при ранжировании расходов по очередности платежей в условиях неполной оплаты отпущенной электроэнергии и отставания тарифов от темпов инфляции, инвестиционные расходы были замыкающими после расходов на оплату труда, налогов и прочих, то есть, иными словами, финансирование обновления

и реконструкции осуществляется, как правило, по остаточному принципу.

Специалисты считают, что вышеуказанный объем инвестиций для воспроизводства и расширения генерирующих мощностей и электросетевого транспорта РАО «ЕЭС России» невозможно получить через инвестиционную составляющую тарифа [2, с. 26], учитывая низкий уровень денежных доходов основной массы населения страны. По мнению многих отечественных авторов таким источником являются средства потребителей, но привлекаемые не через абонентскую плату и тариф, а в форме прямого участия потребителей в капитале акционерных обществ электроэнергетической отрасли.

Уровень дебиторской задолженности в электроэнергетике по сравнению с объемом отгруженной продукции, является высоким. Основным направлением повышения эффективности в настоящее время является сокращение издержек. Программы по управлению издержками в энергокомпаниях заложены в состав финансовых бизнес-планов на очередной год. Работу над сокращением издержек можно проводить путем сокращения затрат на ремонты, на оплату труда за счет оптимизации численности персонала, при сокращении общехозяйственных расходов и сокращении потерь электроэнергии в сетях [3, с. 35].

Но основной, на наш взгляд, проблемой предприятий электроэнергетической отрасли являются неплатежи со стороны потребителей. Проблема неплатежей за потребленную электроэнергию всегда была актуальной для электроэнергетики, но после реформирования отрасли долги потребителей перед энергосбытовыми компаниями стали расти. Мы провели анализ просроченной дебиторской задолженности потребителей электроэнергии в самых крупных энергосбытовых компаниях и выявили некоторые закономерности формирования состава дебиторов. Около 40% составляет просроченная задолженность территориальных сетевых компаний (потери в сетях при передаче электроэнергии), 30% – предприятия ЖКХ, 15% – прочие потребители, 8% – бюджетные организации, 7% – население.

Пути решения проблемы неплатежей на уровне компаний основаны на усилении контроля над предприятиями-дебиторами. Одной из основных задач Службы реализации электроэнергии и Отдела инспекции должен являться анализ образованной дебиторской задолженности, вследствие неоплаты как плановых платежей, так и окончательного платежа за предыдущий расчетный период. По итогам проведенного анализа инспекцией должно осуществляться устное информирование неплательщиков с целью напоминания о возникшей задолженности, и, при необходимости, разъяснение порядка начисления объема потребленной электроэнергии. Своевременное выявление реестра неплательщиков позволит осуществить принятие мер в сроки, установленные законодательством. При этом необходимо учитывать градацию потребителей по отраслям и группам потребления, от чего напрямую зависят возможные меры воздействия, рисунок 1.

Модернизация электрических сетей позволит сетевым компаниям успешнее осуществлять политику отключения неплательщиков. Установка измерительного оборудования и систем отключения у каждого потребителя электроэнергии даст гарантию того, что потребителей-неплательщиков можно будет отсоединять без ущерба для остальных абонентов.

Рисунок 1 – Комплекс мер к неплательщикам в сфере электроэнергетики (составлено автором)

Пути решения проблемы неплатежей энергосбытовым компаниям на уровне правительства сводятся к необходимости изменения стратегических приоритетов и доработки нормативно-правовой базы, которая зачастую является помехой к востребованию денежных средств: длинный временной промежуток отделяет

уведомление об ограничении режима потребления и последующее ограничение, так же невозможность принятия мер по ограничению режима потребления к социально значимым объектам приводит к накоплению долгов такими организациями. На наш взгляд, введение системы финансовых гарантий и предоплат за электроэнергию сделает более эффективной процедуру ограничения потребления электрической энергии должников.

Библиографический список

1. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учебное пособие. М.: Гуманит, 1999. – 154 с.
2. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. М.: Предпринимательское право, 2012. – 83 с.
3. Самсонов В.С., Вяткин М.А. Экономика предприятий энергетического комплекса: Учебник. М.: Высшая школа, 2011. – 125 с.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Иванова А.Ю., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Кирокосян М.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *пищевая промышленность, импортозамещение, финансовая состоятельность, конкурентоспособность продукции, экономическая безопасность.*

Аннотация. *В статье проведен анализ текущего финансово-экономического состояния пищевой отрасли России и Краснодарского края. Рассмотрены сущность и и роль пищевой отрасли в экономике. Проведенный анализ позволил выявить основные проблемы отрасли в Краснодарском крае и в России, в целом, и оценить перспективы её развития.*

Происходящие в России преобразования, послужившие детонатором для начала коренных изменений, вызывающих ускорение в развитии отраслей экономики, способствовали увеличению экономических, производственных и сырьевых возможностей предприятий пищевой промышленности (как производящих, так и перерабатывающих продукты питания). Пищевая промышленность России является частью ее агропромышленного комплекса. В ее состав входят 30 подотраслей, 53 тыс. крупных и средних предприятий, 17 тыс. мелких производств с численностью работающих около 1,4 млн. человек. Она является одной из устойчиво развивающихся систем, вырабатывающей сотни наименований самых разнообразных видов пищевой продукции (причем перечень данных видов продукции постоянно расширяется и модифицируется с учетом изменения потребительских предпочтений и научных достижений в области улучшения процесса жизнеобеспечения людей). Данная продукция составляет основу продовольственного товарооборота России. Это огромный производственный потенциал, постоянно обновляющийся за годы экономических реформ и позволяющий по ряду позиций успешно конкурировать со многими ведущими зарубежными фирмами по производству продовольствия высокого качества. Надо отметить, что в последнее время наблюдается тенденция к росту средних и мелких производств.

Кроме того, что пищевая промышленность является одной из важнейших и значимых отраслей в экономике России, она является стратегической отраслью, во многом определяющей уровень национальной конкурентоспособности и экономической безопасности [1].

Анализируя состояние отрасли пищевой промышленности России, стоит отметить, что, несмотря на то, что она занимает одно из лидирующих положений в структуре промышленного производства страны, имеются системные проблемы, которые существенно тормозят ее дальнейшее развитие [2]. Причем данные проблемы зачастую порождают «одна другую» и, поэтому, решение одной проблемы способствует разрешению другой. Например, среди основных проблем выделяют:

- физический и моральный износ технологического оборудования, недостаток производственных мощностей по отдельным видам переработки сельскохозяйственного сырья. Данная проблема отражается на низком уровне конкурентоспособности российских производителей пищевой продукции как на внутреннем, так и внешнем продовольственных рынках.
- недостаток сельскохозяйственного сырья с определенными (эргономическими) качественными характеристиками, необходимыми для промышленной переработки;
- неразвитая инфраструктура хранения, транспортировки и логистики товародвижения пищевой продукции, обеспечивающая, в том числе учреждения социальной сферы;
- недостаточное соблюдение (а иногда, просто пренебрежение ими) экологических требований в промышленных зонах организаций пищевой промышленности;
- высокая волатильность цен на сельскохозяйственное сырье (зерно, мясо, масличные) [3].

На наш взгляд, наиболее серьезной проблемой, требующей особого внимания, является проблема отсутствия достаточного объема финансовых ресурсов у отечественных предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности. Именно господствующее положение финансовой составляющей в современной экономике тормозит развитие таких направлений, как:

- внедрение ресурсосберегающих безотходных технологий;
- диверсификацию производства;
- возможность решать проблемы, связанные с защитой окружающей среды.

Таким образом, вопросы, связанные с обеспечением и поддержанием финансовой состоятельности отрасли, являются постоянно актуальными. Безусловно, финансовая состоятельность как отрасли в целом, так и отдельной организации определяется имеющимся у нее финансовым потенциалом, который должен формироваться таким образом, чтобы при наличии платежеспособного спроса на продукцию предприятия обеспечить ее производство и продажи, а в случае, когда наблюдается рост платежеспособного спроса, предприятие было бы в состоянии обеспечить увеличение объемов и производства и продаж, что должно отразиться на росте доходов, финансовом результате деятельности и конкурентоспособности предприятия.

О финансово-экономическом состоянии отрасли пищевой промышленности России можно судить исходя из анализа основных финансово-экономических показателей. Для этого представим таблицу 1, в которой отражена динамика отдельных показателей деятельности пищевых предприятий России в период 2010-2015 гг [4].

Можно проследить, что коэффициент текущей ликвидности, который характеризует способность компаний своевременно погашать свои текущие обязательства за счет имеющихся оборотных активов, на протяжении 2010-2015 гг. имел значение ниже нормативного 2. Это говорит о том, что в целом предприятия пищевой промышленности России имеют трудности в покрытии своих текущих обязательств за счет оборотных средств. Однако значение данного показателя более 1, свидетельствует о том, что у отрасли за все периоды рассмотрения наблюдается превышение возможностей по погашению текущих обязательств над данными обязательствами.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности предприятий пищевой промышленности России за 2010-2015 гг.

Показатели		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Финансовые результаты	Выручка, млн. руб.	2732045	3169860	3583778	3789214	4352523	5001311
	Объем отгруженных товаров, млрд. руб.	3262	3602	4001	4272	4840	5861
	Финансовый результат, млн. руб.	162649	114126	189170	184830	109215	228549
	Затраты на 1 руб. продукции, коп.	92,2	94,8	90,5	89,8	90,3	89,2
Показатели финансового состояния	Оборотные активы, млн. руб.	1254798	1407741	1644688	1815980	2085362	2407996
	Основные фонды, млн. руб.	1056875	1223960	1340011	1464329	1607561	1745513
	Коэффициент обновления ОФ, %	14,2	14,2	12,5	12,1	11,4	9,9
	Коэффициент выбытия ОФ, %	1,1	0,9	1,1	1,4	1,0	1,0
	Степень износа ОФ, %	41,6	42,6	44,8	45,8	47,8	48,6
	Удельный вес полностью изношенных ОФ, %	8,2	9,1	10,3	12,3	14,0	15,9
	Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	176,5	186,8	218,5	233,4	251,4	271,6
	Кредиторская задолженность, млн. руб.	600933	699453	795808	906211	1039740	1293545
	Дебиторская задолженность, млн. руб.	710571	798912	890518	995345	1154367	1345498
Платежеспособность и финансовая устойчивость	Коэффициент текущей ликвидности	1,258	1,175	1,200	1,152	1,105	1,180
	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-19,1	-27,3	-21,6	-21,8	-25,8	-17,2
	Рентабельность активов, %	7,2	4,4	6,4	5,7	3,0	5,9
	Рентабельность товаров, %	10,8	7,8	9,4	8,6	9,1	9,9

По результатам представленной таблицы, можно сделать следующие основные выводы.

Острой проблемой является нехватка у предприятий данной отрасли собственных оборотных средств, о чем свидетельствует отрицательное значение показателя обеспеченности собственными оборотными средствами. В свою очередь, из этого можно

сделать вывод, что все оборотные активы и часть внеоборотных активов формируются за счет заемных источников, что может угрожать финансовой устойчивости данных предприятий.

Важно также отметить неудовлетворительное состояние основных фондов, о чем говорить довольно высокая степень их износа, которая стабильно увеличивается из года в год. Уменьшение коэффициента обновления основных фондов в динамике дает нам право говорит о низком техническом потенциале страны.

Показатель прибыли предприятий пищевой промышленности за 2010-2015 гг. показал неоднозначную динамику. Значительный рост совокупного результата предприятий наблюдался лишь в 2012 и 2015 г. При этом резкое снижение прибыли было в 2011 и 2014 г. Такая скачкообразная динамика свидетельствует о том, что имеющиеся трудности финансово-экономического характера не позволяют пищевым предприятиям стабильно добиваться высоких финансовых результатов деятельности, что является негативным моментом.

Поскольку Краснодарский край является одним из лидирующих регионов по производству пищевой стратегически значимой продукции (сахара-песка, растительного масла, молочных продуктов и др.), это дает нам право полагать, что все выявленные отраслевые проблемы имеются и у действующих пищевых предприятий данного региона.

Таким образом, основными финансово-экономическими проблемами пищевой отрасли промышленности на сегодняшний день являются:

1. Нехватка собственных оборотных средств, соответственно большая степень зависимости от заемных источников финансирования;
2. Низкий уровень платежеспособности, угроза финансового риска;
3. Высокая степень износа основных производственных мощностей.

В свою очередь, недостаток собственных оборотных средств выступает одним из главных факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность предприятий пищевой отрасли. Эта ситуация негативно сказывается на инновационной активности таких предприятий, поскольку снижает их способность к технологическим инновациям, производству инновационной продукции, а также конкурентоспособной продукции высокого качества [5]. Здесь прослеживается очевидная взаимосвязь финансовой и технологической составляющих в общей экономической безопасности страны.

Необходимо отметить, что с решением данных проблем напрямую связаны перспективы развития пищевой промышленности как Краснодарского края, так и России в целом.

Библиографический список

1. Табалдиева А.С. Проблемы привлечения инвестиций в пищевую промышленность Чуйской области Кыргызской республики // Проблемы современной науки и образования, 2017. – № 10 (92). – С. 26-31.
2. Барышникова Н.А. Исследование стратегического потенциала предприятий пищевой промышленности России // Наука и общество, 2014. – № 2(17). – С. 7-18
3. Ибраева А.К. Совершенствование экономических рычагов стимулирования конкурентоспособности промышленности // Вестник Алтайского государственного

аграрного университета, 2015. – № 6 (128). – С. 159-165
4. http://www.gks.ru/ – Федеральная служба государственной статистики.
5. Попова Е.Н. Диагностика финансового состояния пищевой промышленности с позиции экономической безопасности // Проблемы современной экономики, 2012. – № 2. – С. 127-130.

РЕФОРМАЦИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 2017-2019 гг.

Карауш А.А., *студент, Кубанский Государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налоги, налоговая политика, налоговая нагрузка, фискальная политика, Минфин РФ, антикризисные налоговые меры, неналоговые платежи.*

Аннотация. *В статье рассматривается планируемое реформирование налоговой системы Российской федерации в период 2017-2019 гг. Акцентируется внимание на основных методах воздействия государства для более благоприятного функционирования механизмов антикризисных налоговых мер посредством преобразования налоговой системы.*

Имея законное право принуждения, государство получает в свое распоряжение значительные денежные средства, собираемые в виде налогов. Налоги функционируют для регулирования поведения экономических агентов, включая механизмы налогового стимулирования и дестимулирования [1].

Дефиниция налогов звучит, как доходы государства, собираемые на регулярной основе с помощью принадлежащего ему права принуждения.

Налоговая система РФ (рисунок 1) – совокупность налогов и сборов, установленных государством (НК РФ и федеральными законами, соответствующими кодексу). Степень осуществления функций налогов зависит от того, какими методами экономического воздействия пользуется государство. В совокупности они представляют собой налоговый механизм, посредством которого воплощается налоговая политика государства.

Рисунок 1 - Современная структура налоговой системы РФ

В условиях рыночной экономики налоги выполняют две основные функции: регулирующая функция, благодаря которой налоги либо стимулируют, либо сдерживают ту или иную хозяйственную деятельность; фискальная функция, которая заключается в обеспечении государства финансовыми ресурсами. Налоговая политика Российской Федерации должна отвечать серьезным глобальным вызовам, среди которых санкции, введенные против России, нестабильная позиция рубля по отношению к другим валютам.

Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 г. и на плановый период 2018 и 2019 гг. [2] были разработаны с целью составления проекта федерального бюджета на очередной финансовый год и трехлетний плановый период. Основные направления налоговой политики не являются нормативным правовым актом, но этот документ выступает основанием для подготовки федеральными органами исполнительной власти проектов изменений в законодательство Российской Федерации о налогах и сборах и внесения их в Правительство.

Кроме решения задач в области бюджетного планирования, Основные направления налоговой политики позволяют экономическим агентам строить свои бизнес-планы в более предсказуемых условиях на трехлетний период. Это увеличивает ясность условий учёта экономической деятельности на территории РФ.

С 2017 г. существующее соотношение ставок налога на прибыль организаций между федеральным бюджетом и бюджетом субъекта РФ меняется: для федерального бюджета ставка налога на прибыль увеличивается на 1% (теперь составляет 3%), при этом для субъектов РФ снижается на 1% (составляет 17%). Таким образом, полученные дополнительные доходы федерального бюджета будут перераспределены на поддержку наименее обеспеченных регионов.

Первоначальными целями при разработке основных направлений налоговой политики являлись обеспечение стабильного развития российской экономики, а также не ухудшение финансового положения граждан РФ.

Налоговая нагрузка представляет собой долю изъятия части дохода экономического субъекта в бюджетную систему и внебюджетные фонды в форме налогов и сборов, а также иных платежей налогового характера.

Фактический мораторий на увеличение налоговой нагрузки в текущем году, а также в ближайшие три года будет обеспечивать стабильность налоговой системы и повышать ее привлекательность для инвесторов. Средний уровень фискальной нагрузки в 2015 г. суммарно составил 30,77% к ВВП, демонстрируя тенденцию к некоторому снижению (Таблица 1) [2].

Но такой подход к анализу фискальной нагрузки не позволяет оценить долю налоговых платежей в доходах организаций, а лишь показывает долю ВВП, перераспределяемую через бюджетную систему посредством налоговых платежей (например, включает в себя налоги на физических лиц). Поэтому Российским союзом промышленников и предпринимателей предлагается методика оценки уровня фискальной нагрузки учитывая суммы налоговых платежей (за вычетом налога на доходы физических лиц) в консолидированный бюджет, 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. Таким образом, стало бы возможно оценить, на какую отрасль больше или меньше остальных приходится уплаченных налогов и страховых взносов в бюджетную систему.

Таблица 1 - Фискальная нагрузка на экономику РФ, % к ВВП [2]

Виды доходов	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Налоговые доходы бюджетной системы, всего	35,04	34,62	37,26	35,02	34,42	34,34	33,32
Из них							
Фискальная нагрузка	31,50	31,79	35,15	33,08	32,57	32,57	30,77
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

Процесс преобразования налоговой системы не имеет конечного результата, так как новый этап в развитии страны имеет свою специфику экономического развития, что и требует прагматичного решения проблем взаимодействия хозяйствующих субъектов с государством. Анализ исполнения федерального бюджета показывает, что основные причины бюджетного кризиса имеют воспроизводственный характер и кроются в наслоившихся глубинных отрицательных явлениях в экономике, усугубляющих базу налогообложения и снижающих уровень поступления налоговых доходов.

Первый вице-премьер Игорь Шувалов, выступая на конференции «Сто шагов к благоприятному инвестиционному климату» в Москве, прокламировал принятие обновлённого налогового законодательства в 2018 г. По словам Шувалова, для этого в 2017 г. необходимо провести широкую дискуссию об обновлении налоговой системы.

В России непропорционально высокая нагрузка на фонд оплаты труда и что из-за этого зарплаты уходят в тень. Формируется пласт теневой экономики, не облагаемой налогами. Министр финансов Антон Силуанов в конце ноября 2016 г. говорил о том, что его ведомство подготовит предложения по «оптимальному соотношению прямой и косвенной нагрузки на бизнес», чтобы прямая нагрузка снижалась. Речь идет о снижении страховых взносов и одновременном повышении НДС.

Помимо такого маневра Минфин обсуждает возможность введения прогрессивной шкалы НДФЛ. Предложения, включающие введение прогрессивной шкалы, ведомство готовит к 2018 г. Сейчас прогрессивное налогообложение вводить невозможно: это может спровоцировать выведение доходов в тень, опасается Минфин [3].

Минфин РФ также готовит налоговую реформацию по выравниванию доходов регионов. Были различные предложения: дать

субъектам часть косвенных налогов, но централизовать часть налога на прибыль, чтобы снизить дифференциацию субъектов, поскольку прибыль очень разнообразно по регионам делится.

Принятое в прошлом году решение о перераспределении 1 процентного пункта налога на прибыль от богатых регионов в пользу субъектов РФ с большими дефицитами, уже имеет позитивный эффект. Перераспределение от богатых к бедным даст возможность улучшить ситуацию со сбалансированностью бюджетов всех субъектов РФ. Однако может вызвать неодобрительную оценку среди населения, чьи доходы выше среднего.

В случае снижения ставки страховых взносов улучшится ситуация с бюджетами регионов, поскольку у них большой объём расходов идёт на выплату зарплат бюджетникам и, соответственно, на уплату взносов во внебюджетные фонды. Предпринять действия по всем не удастся, потому что сразу роздано много льгот. Поэтому в качестве источника доходов и справедливости ставится цель – сокращение льгот.

Предполагается, что, как и декларировалось ранее, в плановом периоде общие контуры сформированной к настоящему моменту налоговой системы останутся без изменений, однако с учетом складывающей экономической ситуации и состояния бюджетной системы налоговые инициативы, намеченные к реализации в 2017–2019 годах, равно как и иные параметры налоговой системы, могут быть скорректированы в 2018 г. при определении налоговой политики на 2019 г. и последующие годы.

Реформация налоговой системы является динамичным процессом, нуждаясь в постоянной адаптации к меняющимся условиям [4]. Государство стремится к получению максимальной выгоды, а именно к увеличению отчислений в федеральный бюджет РФ, однако нельзя забывать, что налоговое бремя может сильно давить на резидентов. Поэтому перед Министерством Финансов стоит важнейшая задача, в ближайшую трехлетку реализовать проекты, провести статистический анализ и выявить ошибки, чтобы в дальнейшем налоговая и бюджетная система РФ способствовали улучшению уровня жизни и бизнес-климата.

Библиографический список:

1. Государственные и муниципальные финансы. Бергаль Е.В., Вылегжанина Е.В., Гребенникова В.А., Мамий Е.А., Мирошникова Н.И., Чулков А.С. Учебник для бакалавров / Краснодар, 2015. – 512 с.
2. Министерство Финансов Российской Федерации, Москва, 2016 // URL: http://minfin.ru/common/upload/library/2016/10/main/ONNP_2017-2019.pdf
3. Шувалов анонсировал изменения в налоговой системе. Телеканал РБК, Москва, 2016 // URL: http://www.rbc.ru/economics/29/11/2016
4. Налоговая реформа и ее влияние на бюджетную систему России Гребенникова В.А. Краснодар, 2004.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ И ИХ РОЛЬ В СТИМУЛИРОВАНИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Кашенко А.Н., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налоги, налоговое стимулирование, налоговый стимул, предпринимательство, налогоплательщик, малый и средний бизнес.*

Аннотация. *В работе представлены основные методы налогового стимулирования, которые оказывают положительный эффект на налогоплательщиков, тем самым помогая и стимулируя их развивать свой собственный бизнес. Налогообложение оказывает наибольшее влияние на экономику страны, являясь важным источником получения доходов, одновременно являясь одним из способов обеспечения социального равенства в стране.*

В любой стране предпринимательство играет важную роль в решении социальных и экономических задач. Развитие предпринимательства решает множество проблем в условиях существования рыночной экономики. Малые и средние предприятия вносят существенный вклад в развитие экономики регионов и формируют стабильные налоговые поступления в бюджеты территориальных образований.

Как видно, данные ЕМИСС свидетельствуют о положительной тенденции. Этому поспособствовали 2-х летние налоговые каникулы, которые вступили в силу с 2015 г., а также 3-х летний мораторий на проверку предприятий. Государство, таким образом, пытается стимулировать предпринимательскую деятельность, пытаясь создать благоприятные условия для бизнеса.

Но специалисты полагают, что выгодные условия ведения малого и среднего бизнеса могут сдерживать перерастание последних в более крупный. Кроме того, постоянным недостатком какой бы то ни было политики в нашей стране является незавершенность и неоднозначность трактовки нормативных актов. Также необходимо учитывать, что российская налоговая система достаточно молодая и должна потерпеть определенные эволюционные преобразования, чтобы достигнуть уровня развитых стран.

Таблица 1 – Количество средних предприятий (включая территориально-обособленные подразделения) и индивидуальных предпринимателей в РФ [*Ошибка! Источник ссылки не найден.****]***

Категории налогоплательщиков	2015 г.	2016 г.
Малые предприятия	232 486	240 219
Средние предприятия	15 492	20 286
Индивидуальные предприниматели, чел.	3 554 151	3 625 956

Налогообложение малого и среднего бизнеса не должно сдерживать его развития.

Проблема формирования эффективной системы налогообложения в России до сих пор остается нерешенной, несмотря на усилия, предпринимаемые государством в этом направлении [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Применение и становление налоговых стимулов призвано способствовать повышению позитивной активности налогоплательщика, стимулированию важных для государства процессов. По нашему мнению, налоговое стимулирование является одной из наиболее реальных форм поддержки и развития предпринимательства, в России оно реализуется через специальные налоговые режимы (СНР) (Таблица 2).

Они призваны, безусловно, «облегчать жизнь» налогоплательщику, заменяя множество налогов одним (единым). Также положительной стороной являются удобные сроки уплаты налога, позволяющие перераспределять налоговые платежи в течение налогового периода. Благодаря данным режимам происходит уменьшение общей налоговой нагрузки и упрощение налогового учета – это и есть основное направление налогового стимулирования.

Таблица 2 – Доля налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы (СНР) в РФ в 2016 г., в процентах

Используемые системы налогообложения	Удельный вес, %
Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)	37,4
Упрощенная система налогообложения («доходы») (УСНО)	28,5
Упрощенная система налогообложения («доходы – расходы»)(УСНО)	15,3
Общая система налогообложения (ОСН)	15,0
Патентная система налогообложения (ПСН)	2,1
Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)	1,6

Анализ данных, представленных ФНС РФ, показывает общую тенденцию к росту поступлений налогов и сборов от ИП и организаций, применяющих СНР (Таблица 3) [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. В 2015 г. на долю УСНО пришлось 73,5% всех поступлений, на долю ЕНВД – 22,5%, на ЕСХН – 2% и на ПСН – 1,5%.

Таблица 3 – Поступление платежей в бюджетную систему РФ по СНР, млн. руб.

Специальные режимы налогообложения	**2013 г.**	**2014 г.**	**2015 г.**
УСНО	212 287	229 316	254 164
ЕНВД	74 471	76 631	78 507
ЕСХН	4 041	4 713	7 431
ПСН	1 947	3 433	5 285
Всего	292 746	314 093	345 387

При изучении методов налогового стимулирования можно также выделить ряд других мер:

– уменьшение или обнуление налоговых ставок (освобождения);

– ускоренная амортизация;

– инвестиционный налоговой кредит;
– перенос убытков на будущее;
– выведение из-под налогообложения отдельных объектов;
– налоговые каникулы (налоговые каникулы для впервые созданных ИП введены в 76 субъектах РФ) [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

В таблице 4 представлен объем налоговых поступлений, в совокупности, от организаций в РФ, находящихся на специальных налоговых режимах за 2013-2015 гг.:

Внимательно рассмотрев данную таблицу можно сделать следующий вывод – специальные налоговые режимы необходимы экономике Российской Федерации, так как если от них отказаться, то закроется слишком много малых предприятий, которые не смогут работать на общей системе налогообложения. Об этом уже велись разговоры в 2014 г., когда Министерство экономического развития предложило отменить специальные налоговые режимы, однако экономисты смогли доказать, что это делать нецелесообразно. При отмене специальных налоговых режимов многие предприятия малого и среднего бизнеса закрылись бы, что вызвало бы уменьшение количества налоговых поступлений в федеральный бюджет, а отсюда у государства уменьшились бы возможности осуществлять различные программы, в том числе и социальные.

Таблица 4 –Налоговые поступления по Российской Федерации за 2013-2015 гг.

Годы	Начислено к уплате, тыс. руб.	Поступило всего, тыс. руб.
2013 г.	309 676 207	451 838261
2014 г.	461 293 905	476 565 968
2015 г.	495 412 698	522 671 027

Отметим, что применение специальных налоговых режимов субъектами малого и среднего бизнеса позволяет получать наибольшую выгоду как организациям и индивидуальным предпринимателям, так и государству. Несмотря на предпринимаемые государством меры по совершенствованию специальных режимов налогообложения, они все ещё нуждаются в пересмотре и корректировке существующих и возникающих в процессе их практического применения спорных вопросов и проблем, т.к. СНР должны максимально учитывать особенности всех категорий налогоплательщиков для наиболее оптимального и эффективного распределения налоговой нагрузки [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

В целом, отмечена положительная динамика поступлений. Этому способствует ряд преимуществ: платежи оптимизированы, ведение бухгалтерской и налоговой отчетности упрощено, налоговое администрирование не усложнено, стабильно пополняются региональный и местный бюджеты, государственные внебюджетные фонды.

Данные факты свидетельствуют о стимулирующем значении специальных налоговых режимов, постепенном восстановлении устойчивости финансового положения и платежеспособности организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих специальные налоговые режимы.

Библиографический список

1. Единая межведомственная информационно – статистическая система (ЕМИСС). URL: https://www.fedstat.ru/
2. Вылегжанина Е.В. Финансовое взаимодействие государства и малого бизнеса / Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2003.
3. Федеральная налоговая служба РФ: официальный сайт. URL: http://www.nalog.ru
4. Янбуков И.Р., Парчайкина С.С. Налоговое стимулирование малого и среднего бизнеса как инструмент социально-экономического развития России // Naukarastudent.ru. – 2016. – No. 01 (25) / [Электронный ресурс] – URL: http://nauka-rastudent.ru/25/3178/
5. Гребенникова В.А., Свиргун Е.Н. Специальные налоговые режимы как форма государственной поддержки малого бизнеса // Экономика: теория и практика, 2009. – № 2 (18). – С. 50-52.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

Клепальченко А.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е. В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налогообложение, Налоговый Кодекс РФ, налоговые льготы, преференции, оценка эффективности налоговых льгот, оптимизация налоговых льгот.*

Аннотация. *В статье раскрываются понятие и виды налоговых льгот и преференций, обосновывается необходимость проведения оценки эффективности налоговых льгот. Рассматриваются проблемы и пути совершенствования оценки эффективности налоговых льгот в Российской Федерации. Сформулированы плюсы и минусы налоговых льгот и причины необходимости их оптимизации.*

Налоговые льготы – это предоставляемое налоговым органом полное либо частичное освобождение от уплаты налога, или иное смягчение налогового бремени для налогоплательщика. Согласно части первой ст. 56 Налогового кодекса РФ, льготами по налогам и сборам являются преимущества, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков, в том числе, включающие возможность не уплачивать определённый налог или сбор, либо уплачивать его в меньшем размере, частично. Налоговая льгота – это существенный элемент любого налога, носящая исключительный характер. Цель этих льгот состоит в уменьшении налогового бремени налогоплательщика и отсрочке или рассрочке платежа, что также приводит к сокращению налоговых обязательств [1].

Рассмотрим одну из существующих по различным критериям классификацию налоговых льгот. Если в основу классификации положены субъекты и элементы налогового производства, выделяют следующие виды налоговых льгот: по объекту – изъятия, скидки; по налоговым ставкам – снижение ставки; по срокам уплаты – налоговые кредиты, отсрочка; по отдельным субъектам – так называемые «налоговые каникулы» – сочетание всех вышеуказанных льгот.

Налогоплательщикам на равных условиях предоставляются все вышеперечисленные льготы, кроме последней категории. Что касается «налоговых каникул», то они могут быть предоставлены лишь отдельным группам, таким, как индивидуальные предприниматели и малый бизнес.

Категория «налоговые льготы» по своей экономической природе имеет двойственный характер. С одной стороны, это проявляется в том, что налоговые льготы – это прерогатива, преимущества, предоставляемые категориям налогоплательщиков, поэтому они не носят индивидуального характера. Для предоставления налоговых льгот требуются значительные основания, такие как осуществление крупных инвестиционных проектов, имеющих огромное значение для экономического развития конкретных регионов. Льготы могут быть представлены в виде освобождения от уплаты как федеральных налогов, так и региональных. С другой стороны, налоговые льготы могут

быть предоставлены некоммерческим социально ориентированным организациям, субъектам малого и среднего бизнеса. Такие льготы также имеют статус преимуществ, но в отличие от налоговых льгот носят индивидуальный характер и признаются законодателем как преференции (например, ст.4 ФЗ «О защите конкуренции»). Их предоставление указанным субъектам осуществляется с целью стимулирования развития малого и среднего предпринимательства, создания и развития социальной инфраструктуры, поддержки при конкурировании на товарном рынке с более крупными компаниями [2].

Таким образом, становится понятно, что налоговые льготы и преференции могут иметь как положительные, так и отрицательные стороны и последствия. Каковы же их негативные аспекты? Негативное влияние на конкурентную среду оказывают налоговые льготы, дающие их получателю преимущество по сравнению с конкурентами, которым не предоставлена такая льгота, так как они выступают своеобразным барьером на товарном рынке, т.е. в сфере обращения товара. Также, налоговые льготы являются причиной потерь бюджетных средств, поэтому их предоставление должно иметь достаточно весомые обоснования. В каждом конкретном случае необходимо чётко указать и обосновать прогнозируемый результат, для которого государство сознательно идёт на недополучение налоговых поступлений в установленном объёме [3].

Не существует единого мнения в оценке налоговых льгот и их эффективности и среди ведущих экономистов: теоретиков и практиков. Так, например, Ануфриева Е.М., кандидат экономических наук, считает эффективность налоговых льгот разноаспектным и сложным явлением, так как от результатов оценки этой эффективности зависит оптимизация реестра действующих льгот, однако, она подчёркивает, что механизм оценки эффективности налоговых льгот ещё недостаточно отработан [4]. По мнению Башлакова-Николаева И.В., начальника юридического управления в сфере государственного оборонного заказа при ФАС России, предоставление налоговых льгот означает, что приоритетным для государства является не публичный, а частный интерес, так как налоговые льготы являются мерой защиты конкурентов, а не конкуренции, что приводит к дисбалансу в экономике.

Проведённый анализ нормативных актов законодательных и исполнительных органов государственной власти регионов РФ показывает, что в большинстве субъектов проводится определенная работа по анализу эффективности применения налоговых льгот. Оценка эффективности налоговых льгот проводится, как правило, по трем критериям: бюджетной, экономической и социальной эффективности (таблица 1).

Так как не все налоговые льготы являются эффективными и полезными для экономики страны, и в результате их предоставления государство несёт значительные налоговые риски, в последнее время стали актуальными вопросы мониторинга эффективности налоговых льгот. Только по результатам регулярного мониторинга и проверки эффективности налоговых льгот можно выявить неэффективные и принять меры по их оптимизации [6].

В 2016 г. министр финансов Антон Силуанов заявил о необходимости проведения государством инвентаризации налоговых льгот для налогоплательщиков с целью проверки их эффективности. Предоставление новых налоговых преференций подразумевает отмену ранее установленных льгот. Также, отменять

необходимо и новые льготы, показавшие в установленные сроки, установленные для их апробации, свою неэффективность. Министерство финансов исходит из того, что основной упор необходимо сделать на модернизацию порядка взимания налогов и сборов, а также стимулирования с их помощью поступательного развития экономики страны.

Таблица 1 – Анализ методик определения эффективности налоговых льгот в некоторых субъектах Российской Федерации [5]

Показатель	Оценка эффективности:	экономическая	бюджетная	социальная	Налог на прибыль	Налог на имущество	Транспортный налог	Местные налоги	Специальный порядок оценки эффективности льгот инвесторам	Анализ проводится по: предоставленным льготам	планируемым к предоставлению льготам	Размещение в средствах массовой информации (сети Интернет) результа-тов оценки
Московская область	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	-
Красноярс-кий край	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	-
Ленинградская область	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	+	-
Краснодарский край	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

По словам Антона Силуанова, анализ показывает, что льготы лишают федеральный бюджет почти двух триллионов рублей, в том числе больше триллиона – по региональным и местным налогам [7].

В период с октября 2016 г. по март 2017 г. правительство РФ осуществляло подготовку новых форм отчётов и разработку требований по оценке эффективности льгот. В июне 2016 г. в министерстве был создан и начал работу новый департамент доходов, в полномочия которого вошло осуществление новой реформы. По его оценкам налоговые и неналоговые расходы только федерального бюджета растут по 500 млрд. руб. в год; объём льгот на федеральном уровне в 2011 г. составил 1,2 трлн. руб., а по итогам 2014г. – увеличился до 1,7 трлн. руб. Оценка стоимости льгот для бюджетов всех уровней, сделанная Счётной палатой, – 5 трлн. руб.

Существуют также и налоговые льготы, которые установлены для платежей в региональные бюджеты. Одна часть льгот на эти налоги устанавливается на федеральном, а другая на региональном уровнях. Проведённый анализ льгот по региональным налогам показал, что 45% льгот были сформированы в пяти регионах: Москве, Сахалинской области, Московской области, Санкт-Петербурге и Краснодарском крае.

Значимую роль Счётная палата отводит бюджетным потерям из-за льгот по консолидированной группе налогоплательщиков (КГН), а также льгот по таможенным платежам. В отчёте по исполнению федерального бюджета в I полугодии 2016 г. отмечено, что особый порядок исчисления налога КГН способствует уменьшению поступлений доходов от уплаты налога на прибыль

организаций. В I квартале по этой группе налогоплательщиков в консолидированный бюджет не поступило 23,9 млрд руб. Также в январе-мае 2016 г. общая сумма предоставленных категории импортёров льгот составила 150 млрд руб. и столько же недополучил федеральный бюджет.

В феврале 2017 г. Министерство финансов РФ направило в Правительство результаты инвентаризации налоговых льгот, по итогам которой был составлен специальный отчёт «О налоговых и неналоговых расходах».

Таким образом, будут выделены основные направления повышения качества оценки эффективности налоговых льгот, которые заключаются в разработке и внедрении единой методики оценки, использовании в основе анализа показателя налоговой базы, а также социально-экономических показателей.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Гребенникова В.А., Нейфельд А.А. Налоговые льготы для пенсионеров и их социальное значение современной России /В сб. "Актуальные вопросы современной финансовой науки". – Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции. Кубанский государственный университет; Под редакцией А.В. Пенюгаловой, 2017. – С. 88-91.
3. Медведева Н.Г. К вопросу оценки эффективности предоставления налоговых льгот (преференций) //Международный научно-исследовательский журнал, 2016. – № 8 (50). – С. 64-67.
4. Ануфриева Е.М. Критерии эффективности налоговых льгот // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе, 2014. – № 4 (12). – С.7-12.
5. Баннова К.А., Князева М.В. Проблемы и пути совершенствования оценки эффективности налоговых льгот // Известия Иркутской государственной экономической академии, 2015. – Т. 6. – № 3.
6. Жажин М.А. Необходимость оптимизации налогового регулирования инновационной деятельности на современном этапе развития налоговой системы Российской Федерации как следствие проведения мониторинга эффективности налоговых льгот.
7. https://rg.ru/ - Интернет-портал «Российской газеты».

ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Кобазев О.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Соколова Н.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *платёжеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, модель оценки вероятности банкротства, модель Альтмана, экономическая конъюнктура, финансовая нестабильность, инфляция.*

Аннотация. *Статья посвящена проблемам, связанным с прогнозированием банкротства российских предприятий. В условиях финансовой нестабильности усиливаются проблемы оценки финансового состояния и управления платёжеспособностью, осложняется заблаговременное прогнозирование развития кризисных явлений в организации.*

Основой эффективного управления компанией и важнейшей задачей финансового менеджмента является оценка и управление платежеспособностью и ликвидностью предприятия. Основной целью любой экономической активности является, прежде всего, повышение благосостояния собственников действующего экономического субъекта. В современных российских кризисных условиях многие предприятия столкнулись с ситуацией нехватки средств для финансирования своей текущей деятельности. Тем более проблематичным для них становится расширение производства, обновление оборудования, финансирование исследований и разработок. Таким образом, усиливаются кризисные процессы в экономике, происходит спад производства и предприятия располагают все меньшими средствами для обеспечения товарооборота. В связи с этим особо актуальным является изучение проблем оценки платежеспособности предприятий и поиск путей снижения рисков наступления банкротства.

Многие исследования подтверждают снижение коэффициента текущей ликвидности на протяжении 6 последних лет и в то же время рост доли заемных средств в пассивах организаций и, таким образом, подтверждают, что тенденция снижения платежеспособности российских предприятий является устойчивой [1]. Особенностями российских предприятий, повышающими для них риск наступления состояния неплатежеспособности, являются:

– увеличение доли заемного финансирования [1];

– увеличение доли низколиквидных активов [2];

– недостаточность диверсификации деятельности, для экономии издержек и возможности адаптации к быстроменяющейся экономической конъюнктуре.

Анализ финансового состояния организации, его ликвидности и платежеспособности производится на основе различных методов и моделей, отличающихся набором своих показателей, способами выявления связи между ними и базами

данных для расчетов. На практике информационной базой для расчётов показателей различных моделей является отчетность компании, которая является фактически срезом финансового состояния на определённую дату. Хотя в реальности ресурсы предприятия находятся всегда в динамичном состоянии. Эта ситуация накладывает некоторую условность на полученные показатели. Далеко не все предприятия имеют данные о рыночной оценке их активов [3], кроме того, изменение стоимости их частей происходит неравномерно: динамика изменения стоимости, например, основных средств не совпадает с таковой для запасов или дебиторской задолженности. Для повышения сопоставимости данных необходима их корректировка. Проблема состоит в нехватке информации об изменении стоимости различных активов, товаров, услуг, задолженностей и т.д. Существуют исследования, подтверждающие, что корректировка некоторых показателей (например дебиторской и кредиторской задолженности) на инфляционную составляющую может иметь значительное влияние на показатели финансового состояния организации [4]. Особенно актуальной эта проблема становится в периоды усиления инфляционной активности в России.

Как уже отмечалось ранее, существует множество моделей оценки вероятности наступления банкротства предприятия. Каждая модель имеет свою сферу применения, и конечно же ни одна из них не лишена недостатков. Например, модель оценки Кадыкова Г.Г. и Сайфулина Р.С., которая предполагает расчет рейтингового числа, являющегося суммой определенных коэффициентов с эмпирически определенными весами [5]. Эта модель сталкивается со сложностью определения весов, в первую очередь связанную с отсутствием базы для расчета весовых значений. Также примером могут служить модели на основе разработок Э.Альтмана, они предполагают использование ограниченного количества показателей, которые могут не отражать финансового состояния предприятия.

Многие экономисты отмечают, что применение западных моделей оценки в российских условиях без их адаптации не совсем правильно. Одним из признаков того, что модели недостаточно хорошо работают, является то, что зачастую они могут давать противоречивые оценки. Попытки приспособить такие модели к специфике отдельных отраслей российской промышленности предпринимали и О.П.Зайцева, и А. Беликов, и другие экономисты [6]. Тем не менее, проблемы разработки моделей оценки вероятности банкротства именно российских предприятий остаются актуальными.

Кроме этого, стоит отметить, что для практического финансового менеджмента важна разработка моделей, позволяющих прогнозировать наступление неудовлетворительного финансового состояния и неспособности поддерживать текущую деятельность и исполнять свои платежные обязательства. Для этого необходимо внесение прогностической составляющей в новую адаптированную модель.

Также некоторые экономисты говорят о необходимости разработки методологии экспресс-диагностики вероятности банкротства. Эта методология должна помочь в выявлении развития кризисных явлений в организации на их раннем этапе. Она позволила бы предпринимать оперативные меры по их нейтрализации [7].

Подводя итоги, можно резюмировать, что на данный момент не существует методики оценки вероятности банкротства, которая бы идеально подходила для всех отраслей российской экономики. Главной проблемой на пути к разработке таких моделей или качественной адаптации западных моделей можно считать недостаточность статистических данных о предприятиях различных отраслей. Кроме того, а России нет какой-либо единой базы данных с отчетностями обанкротившихся предприятий, достаточной для детального изучения этого явления и формирования общих рекомендаций для предприятий.

Библиографический список

1. Журавлева В.П. Исследование проблем обеспечения платежеспособности российских предприятий // Economics, 2016. – № 3 (12). – С. 44-47.
2. Белгородцев О.В. Проблемы оценки финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятий среднего бизнеса // Экономика и управление: проблемы, решения, 2014. – № 12. – С. 162-164.
3. Крутских Р.В. Необходимость корректировки показателей финансовой отчетности коммерческих предприятий на инфляционную составляющую в условиях реформирования системы бухгалтерского учета // Фундаментальные исследования, 2012. – № 6-3. – С. 716-720.
4. Швырёва О. И., Калинина И. Н. Корректировка дебиторской и кредиторской задолженности с учетом инфляции в пояснениях к бухгалтерской отчетности // Все для бухгалтера, 2007. – №8.
5. Гончаров А.И. Оценка платежеспособности предприятия: проблема эффективности критериев // Экономический анализ: теория и практика, 2005. – № 3. – С. 38-44.
6. Гизатуллина О.М. Сравнительная характеристика методик оценки вероятности банкротства /Гизатуллина О.М. // Наука и образование транспорту Т. 1, 2013. –№ 1. – С. 138-140.
7. Крушинский А.А. Проблемы адаптации зарубежного опыта прогнозирования банкротства к современным российским условиям // Российский внешнеэкономический вестник, 2011. – №8.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ВЕКТОРЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УСН

Кобж Л. Р., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *упрощенная система налогообложения, специальный налоговый режим, налоговое бремя (нагрузка), ставка налога, объект налогообложения*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности упрощенной системы налогообложения как специального налогового режима. Рассматривается целесообразность применения данного спецрежима. Указаны введенные изменения в налоговом законодательстве, проанализированы основные направления развития налоговой политики Российской Федерации, отмечены перспективы развития упрощенной системы налогообложения.*

Экономическая ситуация в России складывается таким образом, что остро стоит вопрос о стимулировании и развитии малого бизнеса, так как его субъекты являются стабильным источником налоговых поступлений. Именно поэтому наша страна поставила приоритетом всестороннее поддержание малого бизнеса. В основном это было выражено в создании благоприятных налоговых условий. Такая специфика малого предпринимательства, как социальная значимость и массовость, определила особенности его налогообложения, ориентированные на долгосрочную перспективу экономического развития и связано напрямую с реально складывающимися пропорциями данного сектора экономики.

Указанные выше факты свидетельствуют об актуальности исследования применения и определения перспектив совершенствования упрощенной системы налогообложения на предприятиях малого бизнеса.

Введение специальных режимов налогообложения преследует цель создания более благоприятных условий развития бизнеса, либо ужесточения их для ограничения размеров предприятий и избежание монополизации [1]. Упрощенная система налогообложения (УСН) – это особый специальный налоговый режим, введенный в России с 1996 г., на данный момент, регулируемый положениями гл. 26.2НК РФ [2]. Привлекательность этого специального режима состоит в том, что он дает возможность налогоплательщикам снизить налоговое бремя, упростить учет и отчетность. Например, для всех плательщиков единого налога утверждена типовая форма упрощенного учета – книга учета доходов и расходов, а также форма декларации единого налога. Но все же есть некоторые проблемы применения УСН. К таким проблемам можно отнести сложности с удорожанием себестоимости на суммы входного НДС для фирм, применяющим УСН, возможность двойного налогообложения при объекте доходы, затруднение доступа малого бизнеса к внешнему финансированию, запрет на филиалы при УСН и т.д. [3].

УСН стала ключом к решению проблем малого бизнеса в сфере налогообложения, так как на данном этапе существующая в РФ система налогообложения тяжела для понимания и обременительна для хозяйствующих субъектов. УСН в наши дни все еще трудно считать идеальным и проработанным на законодательном уровне. Статистические данные подтвердили, что в ситуации экономического кризиса выявились все несовершенства системы налогообложения для малого предпринимательства. Учитывая не слишком явные негативные последствия от сокращения объемов выпуска продукции, значительное сокращение инвестиционных программ, использование устаревшей техники в производстве, сокращение штата работников на производствах, вывоза капитала, можно примерно оценить размер убытка и упущенных выгод в 250-300 млрд. руб. Как мы видим, существует ряд причин, которые влияют на сокращение численности субъектов малого предпринимательства. Все это говорит о несовершенстве поддержки малого предпринимательства со стороны законодательства.

С 2013 г. введен новый специальный налоговый режим – «Патентная система налогообложения». Необходимость введения новой главы «Патентная система налогообложения» в НК РФ была обусловлена тем, что с 2018 г. планируется отменить систему налогообложения в виде единого налога на вменённый доход и те виды деятельности, которые подпадали под данный специальный налоговый режим впоследствии перейдут под действие патента. В целом, налоговая нагрузка на бизнес в ближайшие годы возрастет. На фоне слабости кредитного рынка и государственного бюджета, эта ситуация создаст предпосылки для роста налоговых неплатежей и увеличения количества банкротств предприятий. Введение нового специального налогового режима в виде патентной системы налогообложения привело к более эффективному развитию малого бизнеса в стране.

Существующие льготы для малого бизнеса в некоторых случаях неэффективны либо отсутствуют в тех сферах, в которых необходимы. Именно поэтому необходимо совершенствовать законодательство РФ. Для этого стоит выделить основные направления совершенствования УСН [3]:

Во-первых, важным моментом является внесение в НК РФ определение понятия «упрощенная система налогообложения», что приведет к более полной реализации принципа понятности и определенности налогового законодательства РФ;

Во-вторых, стоит ввести принципы функционирования специальных налоговых режимов в налоговом законодательстве. Например, было бы уместно перечислить такие принципы, как принцип законности, добровольности, индивидуализации, замещения, налоговых послаблений и т.д.;

В-третьих, важным моментом было бы увеличение размера предельного дохода, для возможности перехода на УСН большего количества субъектов малого предпринимательства. По экспертной оценке, государственный бюджет недополучает 30-40% налогов из-за «теневой» деятельности субъектов налогообложения. Увеличение порога перехода на УСН простимулирует малых предпринимателей и увеличит поступления налогов в бюджет;

В-четвертых, не менее важным является увеличение порога численности работников на малом предприятии. Следует брать пример с западных стран и разделить субъекты УСН на три категории. За образец можно взять ФЗ «О развитии малого и среднего бизнеса» и

результаты таких действий будут выглядеть примерно следующим образом (таблица 1).

Это поспособствовало бы рациональному распределению ресурсов и поддержанию конкуренции на рынке товаров, работ, услуг.

В-пятых, одним из основных направлений является расширение списка видов деятельности, которым позволено переходить на упрощенную систему налогообложения. Список видов деятельности, которым не дозволено применять УСН достаточно широк, но с одной стороны это хорошо, так как пресекает применение УСН крупными предприятиями, а с другой стороны, сильно мешает развитию малого предпринимательства. Но, в последнее время, существует тенденция к пересмотру списка, вносятся уточнения и корректировки.

Таблица 1 – Категории предприятий и предлагаемые налоговые ставки УСН

Категории предприятий	Среднесписочная численность работников	Налоговая ставка	
		Объект начисления доходы минус расходы	Объект начисления доход
Микропредприятия	до 15	5%	2%
Малые предприятия	до 100	7%	3%
Средние предприятия	до 250	15%	6%

Принятие подобных мер по облегчению налогового бремени России могут стимулировать развитие малого бизнеса, а также вывод доходов субъектов малого предпринимательства из теневой экономики. В конечном итоге это выгодно всем: и государству, увеличивающему в результате этих мер совокупный объем налоговых поступлений в бюджет, и самим организациям, и предпринимателям, которые, избавившись от риска быть подверженными санкциям налоговых органов, легализуют свои доходы.

Таким образом, исследовав основные перспективы и направления развития упрощенной системы налогообложения в Российской Федерации, следует вывод, что работа над совершенствованием законодательства в рамках данного специального налогового режима ведётся. Но все же существуют некоторые проблемы, которые необходимо устранить. В основном это связано с неясностями в формулировках, противоречивостями НК РФ. К сожалению, Федеральная налоговая служба РФ и Министерство финансов РФ в своих письмах часто непонятно толкуют некоторые пункты налогового законодательства, что вызывает огромное количество ошибок на практике применения данного специального налогового режима. В перспективах развития УСН необходимо учитывать все происходящие изменения в структуре экономики, учитывать опыт поддержки со стороны государства малого предпринимательства и т.д.

Библиографический список:

1. Гребенникова В.А. Специальные режимы налогообложения малого бизнеса: настоящее и будущее / Гребенникова В.А. // Финансы и кредит, 2003. – № 2. – С. 27 – 32.
2. Налоговый Кодекс РФ от 5 августа 2000 года N 117-ФЗ.
3. Упрощенная система налогообложения: финансово-правовое регулирование [Текст]: монография / О. В. Рахматуллина. – Оренбург: ООО ИПК «Университет». – 2014. – 140 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Коваль Е.М., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пучкина Е.С., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *оценка бизнеса, рыночная стоимость бизнеса, индикативная стоимость бизнеса, финансовый менеджмент.*

Аннотация. *В настоящей статье рассмотрена возможность использования оценки стоимости бизнеса как инструмента финансового менеджмента. Представлено обоснование практической необходимости определения стоимости бизнеса с целью принятия эффективных управленческих решений. Описаны результаты расчета стоимости действующего бизнеса, проведенные для предоставления собственнику объективных данных об эффективности текущей деятельности компании.*

Сложившаяся практика подтверждает, что стоимостной подход в финансовом управлении все больше укрепляется, если раньше оценку бизнеса его собственники или менеджеры проводили лишь в случаях, когда это являлось (и до сих пор является) обязательным требованием, то сейчас на смену обязательности постепенно приходит инициативность. Финансовая оценка бизнеса несет ощутимую пользу вне зависимости от сферы деятельности предприятия, размеров, формы собственности и срока присутствия на рынке. Зная реальную стоимость активов, менеджмент способен принимать эффективные решения, к числу которых можно отнести следующие:

- совершенствование методов управления организацией, ориентированное на индустрию рынка;
- разработка корректных бизнес-планов, основанных на действительных, а не предположительных показателях;
- грамотное проведение реорганизации, усиление «слабых звеньев»;
- вложение средств в обоснованные инвестиционные проекты;
- проведение сделки купли-продажи с учетом реальных цен;
- оценка кредитоспособности компании, потенциала использования имущества в качестве залога и т.д.

В рамках статьи рассмотрена ситуация, когда собственнику коммерческой компании – розничной сети детских обувных магазинов – необходимо принять управленческое решение, связанное с будущим развитием компании и собственным участии в нем в роли владельца и основанное на информации о текущей стоимости бизнеса.

Ниже в таблице представлена общая информация об оцениваемом бизнесе:

Таблица 1 – Краткая информация об оцениваемой компании

Наименование	Значение
Специализация бизнеса	Розничная торговля детской обувью
Период образования юридического лица	2003 год
Количество торговых точек	13
География присутствия	Красноярск - 6 магазинов, Новосибирск -1 магазин, Екатеринбург - 1 магазин, Уфа - 1 магазин, Санкт Петербург - 2 магазина, Москва - 2 магазина
Количество сотрудников	94
Наличие зарегистрированного знака	Да
Ценовой сегмент	«Средний», «Средний +»
Уровень конкуренции на рынке	Высокий

Выявленной особенностью текущего состояния компании является то, что, несмотря на активное развитие, компания имеет высокую долговую нагрузку, которая оказывает влияние на ее деятельность. Собственник рассматривает два варианта будущего развития компании и своего участия в нем:

1) продолжить развивать сеть самостоятельно: увеличить темпы развития сети путем открытия новых магазинов и расширения географии присутствия. Однако этому препятствуют 2 важных обстоятельства:

- высокая долговая нагрузка;
- недостаток собственных средств учредителя;

2) продать 100% долю и выйти из бизнеса.

Для того чтобы помочь собственнику принять обоснованное управленческое решение, необходимо ответить на следующие вопросы:

а) сколько стоит бизнес анализируемой сети обувных магазинов;

б) от каких факторов зависит рыночная стоимость бизнеса.

Так в процессе исследования, результаты которого представляются в настоящей статье, были использованы 2 способа определения стоимости бизнеса для принятия управленческого решения: общепринятый – с помощью использования доходного и сравнительного подходов; экспресс-метод расчета индикативной стоимости в совокупности с методом квадрантов, автором которых является исследователь Поротова О. В. [1].

Проведение оценки стоимости бизнеса 1 способом – с помощью сравнительного и доходного подходов – показало, что рыночная стоимость рассматриваемого бизнеса составляет 61 830 тыс. руб. Данная величина может являться ориентиром для собственника при продаже бизнеса, однако имея информацию только о данном показателе, руководитель (собственник) вряд ли сможет оценить эффективность финансового менеджмента компании, влияние внешних и внутренних факторов на стоимость бизнеса, использовать его для принятия управленческого решения о дальнейшем развитии компании. В повседневной практике профессиональные оценщики редко предоставляют заказчикам дополнительные аналитические материалы и рекомендации.

Напомним о том, что собственник оцениваемой сети детских обувных магазинов на основе полученных данных

рассчитывал принять решение о своем дальнейшем участии в бизнесе и перспективах развития компании.

Дополнительно проведенный нами анализ показал, что на стоимость бизнеса влияют следующие основные факторы: выручка компании; величина операционных издержек; объем ссудной и кредиторской задолженности; величина арендных платежей; сезонность бизнеса.

При этом следует отметить, что в случае увеличения оборота компании (выручки) на 10% стоимость бизнеса возрастает на 5% или на 3 346 тыс. руб.; при погашении 50% долга группы компаний, стоимость бизнеса возрастает в 1,5 раза или на 39 112 тыс. руб.; при достижении снижения величины арендных платежей на 5% стоимость бизнеса увеличивается в среднем на 30% или на 12 250 тыс. руб.

Таким образом, рыночная стоимость бизнеса в большей степени чувствительна к показателю долговой нагрузки. Кроме того, отдельно отметим, что пока долговые обязательства компании будут оставаться на прежнем уровне, открытие новых магазинов может значительно пошатнуть финансовое состояние компании в целом, поскольку на открытие новых магазинов необходимы дополнительные инвестиции, источником которых будут вновь привлекаемые заемные средства, а не собственные средства учредителя.

По итогам расчета рыночной стоимости бизнеса сети обувных детских магазинов, а также дополнительного анализа чувствительности и изменения показателей в случае открытия компанией новых магазинов, сделан вывод о том, что дальнейшее развитие бизнеса без кардинального пересмотра политики финансового менеджмента и изменения структуры капитала является нецелесообразным, поскольку приведет к росту долговых обязательств компании и потере финансовой устойчивости или даже банкротству. Однако в силу того, что анализируемая отрасль является довольно перспективной в России, особенно в сегменте детских товаров, нынешний собственник имеет основания предполагать, что принадлежащий ему бизнес под руководством другого инвестора/собственника/менеджера, имеющего возможность вложения собственных средств, сможет стать наиболее рентабельным. Поэтому выход нынешнего собственника из бизнеса путем продажи 100% доли в капитале является, на наш взгляд, наиболее благоприятным вариантом развития событий, как для благосостояния учредителя, так и для дальнейшего развития компании.

Следует отметить, что принятие подобного рода управленческих решений является довольно затратным с точки зрения временных, денежных и человеческих ресурсов, поскольку без привлечения профессиональных оценщиков собственник компании вряд ли сможет получить информацию о величине рыночной стоимости его бизнеса и ответ о текущем состоянии управления финансами. Поэтому сегодня топ-менеджмент заинтересован в наличии определенного расчетного инструмента, позволяющего ускорить принятие решений в управлении компанией, направленных на максимизацию ее рыночной стоимости.

Для оперативности внедрения управленческих решений с точки зрения эффективности финансовой деятельности и оценки стоимости бизнеса в рамках настоящей работы рассматривается экспресс-метод оценки индикативной стоимости бизнеса, автором которого является исследователь Поротова О. В. Экспресс-метод основан на данных бухгалтерской отчетности и позволяет учесть интересы всех

участников бизнес-процессов [2].

На данный момент, когда речь идет о расчете стоимости бизнеса, собственники и инвесторы в большинстве своем предпочитают использовать количественный показатель стоимости, рассчитанный методом чистых активов. Это может объясняться тем, что в условиях нестабильности экономической и политической сфер прогнозирование на долгосрочную перспективу (данное условие необходимо для метода дисконтированных денежных потоков) носит субъективный характер. Ввиду этого у инвесторов цифры будущих сверхприбылей вызывают недоверие [3].

Наряду с этим стоит отметить, что метод чистых активов нельзя назвать полностью корректным, так как предприятие обладает некоторыми свойствами, которые не присущи активам предприятия.

Таким образом, стоимость бизнеса может быть выше, чем величина чистых активов [4], как, например, в рассматриваемом нами случае.

Стоимость бизнеса по классическому методу чистых активов равна стоимости чистых активов. В отличие от существующей формы расчета в рамках работы Поротовой О. В. произведена модификация формулы чистых активов для определения стоимости бизнеса:

$$Ц = [(А – ЗУ) – (ДО + ЗС + КОпр + \frac{КЗ}{ДЗ/КЗ})] \times (1 + Rпр) \times (1 + Rск), \quad (1)$$

где Ц – индикативная стоимость бизнеса,

ДЗ – дебиторская задолженность,

ДЗ/КЗ – коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности,

Rпр – рентабельность предприятия, рассчитанная по прибыли до налогообложения,

Rск – рентабельность собственного капитала.

В уточненной формуле введен коэффициент соотношения ДЗ/КЗ, который играет существенную роль в процессе функционирования предприятия.

Он показывает, насколько предприятие способно погасить свою краткосрочную задолженность посредством использования дебиторской задолженности, что играет существенную роль в критических условиях деятельности предприятия. Он увеличит стоимость бизнеса, если будет больше или равен 0,5, и уменьшит искомый показатель в противном случае [5].

Кроме того, это не единственный коэффициент, предложенный автором метода для дополнения. С целью уточнения Поротова О.В. считает важным обратить внимание на коэффициенты рентабельности.

Рентабельность показывает, насколько деятельность предприятия имеет положительный/отрицательный финансовый результат, что также должно корректировать величину стоимости бизнеса, рассчитываемую предлагаемым экспресс-методом.

Коэффициенты рентабельности характеризуют позиции бизнеса в отраслевых и территориальных границах.

Таким образом, индикативная стоимость бизнеса при расчете экспресс-методом будет отличаться от величины стоимости, рассчитанной по методу чистых активов, в большую сторону, если деятельность предприятия будет рентабельна и дебиторская задолженность будет покрывать текущую кредиторскую задолженность.

Далее в качестве инструмента финансового

менеджмента для использования в финансовом анализе предложено применение метода квадрантов, при внедрении которого можно определить, как решение менеджеров повлияет на величину индикативной стоимости бизнеса и финансовое состояние предприятия, представлен на рисунке 1.

Рисунок 1 – Метод квадрантов (составлено автором)

Метод квадрантов строится на основе двух показателей: коэффициента ликвидности и коэффициента соотношения стоимости бизнеса к чистым активам предприятия [2].

Отобразим зависимость двух показателей соотношения индикативной стоимости бизнеса к чистым активам и коэффициент текущей ликвидности в двоичной системе координат.

Пояснение к рисунку 1 представлено далее в таблице 2.

Таблица 2 – Значение показателей компании в зависимости от квадранта

Наименование	Значение показателей	Комментарий
Квадрант №1	Кликв < 1, КЦ/ЧА < 1	Свидетельствует о невозможности компании покрыть долговые обязательства, о нестабильной финансовой ситуации, об отсутствии стратегии стоимостного мышления у топ-менеджмента
Квадрант №2	Кликв < 1, КЦ/ЧА ≥ 1	Свидетельствует о временной утрате платежеспособности предприятия, но при этом деятельность компании рентабельна
Квадрант №3 (оптим)	КЦ/ЧА ≥ 1, 1 ≤ Кликв ≤ 2	Свидетельствует о проработанной политике управления компанией с точки зрения стоимостного мышления. Такое «расположение» компании выгодно и собственникам, и инвесторам, и государственным фискальным структурам
Квадрант №4	КЦ/ЧА < 1, 1 ≤ Кликв ≤ 2	Свидетельствует о том, что политика руководства позволяет сохранять текущую платежеспособность предприятия, но не задумывается о повышении стоимости бизнеса
Квадрант №5	Кликв - любой, КЦ/ЧА < 0	Значение величины стоимости бизнеса всегда отрицательно при любом значении коэффициента ликвидности, такое расположение по оси У говорит о том, что кредиторская задолженность значительно превышает дебиторскую, что в итоге дает отрицательное значение индикативной стоимости бизнеса
Квадрант №6	Кликв > 2, КЦ/ЧА > 0	Коэффициент Ц/ЧА положителен, но коэффициент ликвидности выходит за пределы граничного значения

Так на основе использования представленной выше формулы расчета индикативной стоимости бизнеса, нами был произведен ее расчет для анализируемой компании за период с 2014-2016 гг., таблица 3.

Таблица 3 – Значения индикативной стоимости за 2014-2016 гг.

Год	Формула расчета	Значение индикативной стоимости бизнеса, тыс. руб.
2014	[(А – ЗУ) – (ДО + ЗС + КОпр + КЗ/(ДЗ/КЗ))] × (1 + Rпр) × (1 + Rск)	30 892
2015		9 225,4
2016		-2 719

Полученные значения свидетельствуют о том, что эффективность управления компанией постепенно снижалась, что привело к отрицательному значению индикативной стоимости бизнеса сети обувных магазинов в 2016 году, а это также значит, что осуществляемая деятельность перестала быть рентабельной. При этом значения коэффициентов отношения дебиторской и кредиторской заложенности (ДЗ/КЗ), рентабельности деятельности предприятия, рентабельности собственного капитала в течение 2014-2015 гг. наблюдались на приемлемом уровне, однако в 2016 г. значение коэффициента ДЗ/КЗ составило – 0,829 (<1), что не соответствует оптимальному значению и оказывает влияние на величину индикативной стоимости бизнеса.

Далее для использования метода квадрантов необходимо рассчитать такие показатели: чистые активы, отношение индикативной стоимости бизнеса к величине чистых активов и коэффициент текущей ликвидности.

Таким образом, из расчетов видно, что в 2014-2015 гг. оцениваемая компания находилась в квадранте №6, а в 2016 г. она переместилась в квадрант №5, рисунок 1. Полученные значения представлены ниже в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет показателей для использования метода квадрантов

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Величина чистых активов, тыс. руб.	32 369	23 025	28 231
Отношение индикативной стоимости бизнеса к величине чистых активов	0,95	0,4	-0,1
Коэффициент текущей ликвидности	118,17	8,01	7,11

В зависимости от номера квадранта можно использовать следующие рекомендации:

1) для квадранта №6, рекомендуем использовать систему скидок в целях ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, так же обоснованно сдерживать рост долгосрочной дебиторской задолженности. Кроме этого, продать неиспользуемые оборотные активы (в рассматриваемом случае – наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают запасы обувной продукции, что является нормой в данной отрасли);

2) для квадранта №5, рекомендуем пересмотреть политику по управлению кредиторской задолженностью и политику по

управлению уровнем дебиторской и кредиторской задолженности, пополнить собственный капитал предприятия, а также придерживаться оптимального значения соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Аналитические изыскания указывают на чрезмерную долговую нагрузку и отсутствие возможности у учредителя инвестирования собственных средств в необходимых объемах. Этот факт является решающим при выборе оптимального варианта развития событий: продажа нынешним собственником 100% уставного капитала и выход из бизнеса.

Таким образом, основным выводом после проведения расчета индикативной стоимости бизнеса и использования метода квадрантов, как инструментов принятия оперативных управленческих решений, в т.ч. в области финансового менеджмента, является подтверждение жизнеспособности и практической полезности данных методов.

Следует отметить, что при принятии, стратегических решений информации полученной только на основе экспресс-метода может быть не достаточно. Если компания и её собственник имеют достаточный объем денежных и временных ресурсов перед принятием окончательного управленческого решения, за расчетом необходимой стоимости бизнеса рекомендуется обращаться к профессиональным специалистам-оценщикам.

Библиографический список

1. Поротова О. В. Развитие методов оценки стоимости бизнеса в инструментах финансового менеджмента / Автореферат. Екатеринбург, 2012 – 24с.
2. Поротова О. В. Метод квадрантов и экспресс-метод определения стоимости бизнеса как инструменты повышения эффективности управления предприятием // Молодой ученый, 2011. – №2. Т.1.- С. 134-136.
3. Мамий Е. А., Тюфанов В. А. Корпоративные финансы. Учебно-практическое пособие. – Краснодар: ФГБУ ЦНТИ, 2017. –112 с.
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1342с.
5. Янкина И. А., Смирнова Е. В., Поротова О. В. Экспресс-оценка стоимости бизнеса для принятия тактических решений в управлении предприятиями // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева, 2010. – № 2 (28). – с.166-169.

НАПРАВЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МОШЕННИЧЕСТВУ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ

Компанец И.А., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *страхование, страховой рынок России, мошенничество в страховании, меры противодействия страховому мошенничеству, проблема страхового мошенничества, незаконные страховые выплаты.*

Аннотация. *В статье рассматривается проблема мошенничества на страховом рынке России. Проводится анализ основных аспектов данного негативного экономического преступления. По завершении исследования формируются меры борьбы с мошенничеством в страховании.*

В связи с ростом мошенничества за последние годы в России на страховом рынке страховщики сталкиваются с убытками от увеличения расходной части на несправедливые выплаты недобросовестным страхователям. Это приводит к невыполнению главных функций страховой сферы, обеспечивающей защиту имущественных и личных интересов страхователей, осуществление за счет временно свободных средств страхового фонда кредитных и инвестиционных функций для развития общества. И именно этой проблеме будет посвящена данная работа.

Наиболее популярными схемами осуществления данного типа экономических преступлений со стороны страховщика выступают: игнорирование факта заключения договора с страхователем; отрицание факта страхового случая; заключение несуществующих договоров (незаконная продажа полисов, числящихся как просроченные или утерянные); обман о законности страховой деятельности («финансовые пирамиды»). Со стороны страхователя же наблюдается следующее: умышленное нанесение ущерба имуществу, здоровью; использование фальшивых паспортных данных и поддельных документов и результатов экспертиз; страхование одного и того же объекта в разных страховых компаниях без пропорционального распределения страховой суммы; завышение реальной стоимости имущества; инсценировка страхового случая и др.

Проводя анализ данной проблемы в России, можно отметить структуру мошенничества в разрезе видов страховых услуг (рисунок1): около 62% приходится на автострахование, 22% на другие виды имущественного страхования; 10% на страхование жизни и здоровья и 5% на домашних животных.

Если говорить о долях страховых выплат мошенникам в общем объеме страхового возмещения по видам страхования, то можно привести следующие данные (рисунок 2): примерно 30% в ОСАГО; 20% в КАСКО; 15% по страхованию имущества, добровольному медицинскому страхованию, страхованию от несчастных случаев; 10% в страховании грузов и т.д.

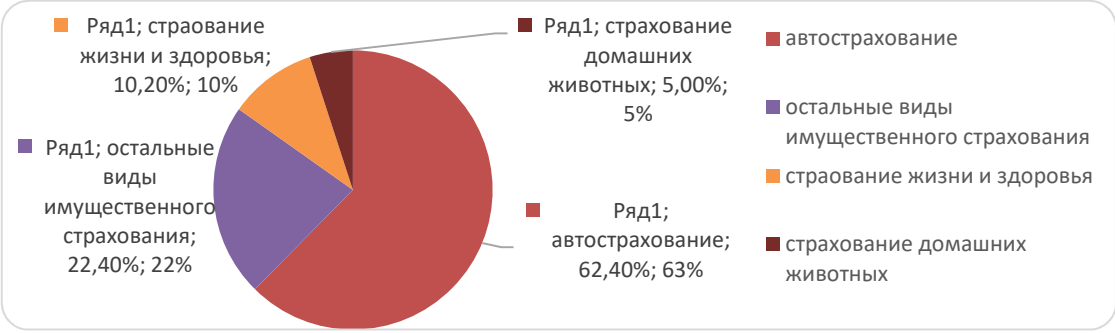


Рисунок 1 – Структура видов страхования по доле мошеннических действий

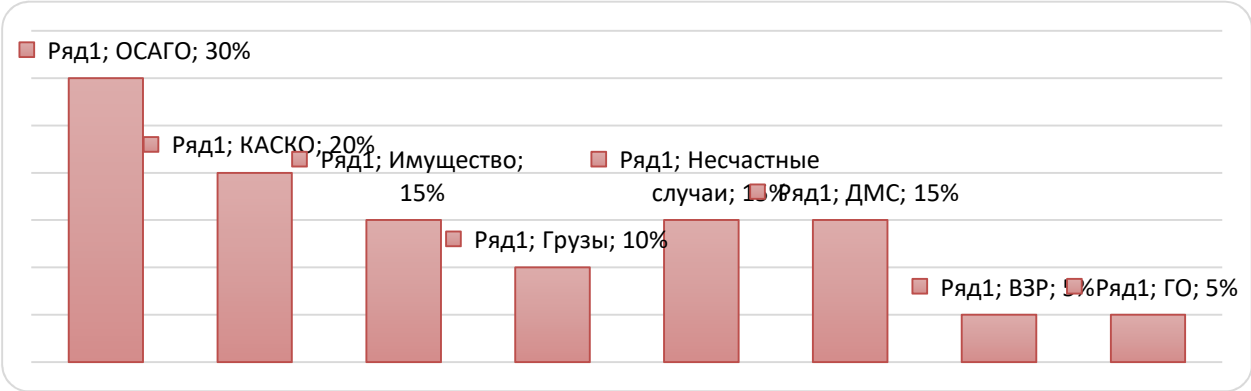


Рисунок 2 – Доля выплат мошенникам от общего объема страховых возмещений в разрезе видов страхования.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наиболее уязвимой сферой для мошенничества выступает автострахование с высокими показателями по случаям страхового мошенничества и объемами незаконных страховых выплат.

На российском рынке страхования существует ряд проблем, способствующих дальнейшему развитию этого негативного явления. Как показывает статистика, за год поступает несколько тысяч заявлений о мошенничестве, но большая часть из них отклоняется. Так, в первые восемь месяцев 2016 г. было подано около 2000 заявлений по поводу страховых возмещений в ОСАГО, 600 в КАСКО, 240 в имуществе и 40 в медицинском страховании. Но было отклонено порядка 50% заявлений от совокупного объема (вместе по видам страхования) [4]. Также в связи с нововведением в законе «О защите прав потребителей», касающемся с 2012 г. и сферы страхования, стала процветать сфера «автоюризма»: компания, недоверяющая клиенту, подавшая иск в суд и проигравшая судебный спор, обязана заплатить не только основное требование мошеннику, но и выплатить штраф в размере 50% от страхового возмещения страхователя. По данным РСА, за 2016 г. накладные расходы и судебные выплаты соответственно равны 13160 и 13142 млн руб. (таблица 1). Таким образом, накладные расходы (50,03%) на конец 2016 г. превышают основное требование (49,97%) (таблица 2). В сумме расходы на мошенников дают около 60069 млн руб., что составляет в общей сумме выплат около 33%, что явно негативно сказывается на росте убыточности [2]. Если проследить динамику доли накладных

расходов в общем объеме судебных выплат, можно увидеть, что она имеет тенденцию к росту: эта доля выросла с 2011 г. с 15% до 50% в 2016 г. (рисунок 3). Поэтому компаниям приходится решать: рискнуть вступить в судебное разбирательство и, возможно, проиграть его с немалым штрафом, который зачастую может даже превышать страховую выплату мошеннику, или же уже уступить недобросовестному страхователю [3].

Таблица 2 - Структура и динамика судебных и несудебных расходов страховщиков ОСАГО в 2016 г.

	Убытки, не связанные с суд.производством		Убытки, связанные с урегулированием в рамках суд.производства					Сумма средств, не отражен-ная в страх. учете списанных по суд. решениям на конец отчетного периода, млн руб.
			Судебные решения, своевременно отраженные в страховом учете					
						в том числе:		
	Кол-во оплачен-ных страховых случаев	Выплаты, млн руб.	Кол-во оплаченных суд.решений	Основное требова-ние (страх. выплата), млн руб.	Наклад-ные расходы, млн руб.	Выплаты, наложенные по закону «О защите прав потребите-лей», млн руб.	Прочие суд. расходы, млн руб.	
Январь-март	616332	35239	77125	2569	2621	1650	972	3666
Январь-июнь	1211716	72430	163818	5843	5606	3545	2060	6876
Январь-сентябь	1608222	114655	250660	9095	6994	5688	3305	6589
Январь-декабрь	2515091	184962	353168	13142	13160	8429	4731	20607

Таблица 3 - Структура и динамика судебных расходов страховщиков по ОСАГО в 2016 г., в процентах

Доля суд.выплат во всех оплаченных убытках	Доля суд.выплат в оплаченных убытках с учетом ИНКАССО	Доля основного требования в суд.выплатах	Доля накладных расходов в суд.выплатах	Промежуток времени
13,50	21	52,00	48,00	январь-март
13,70	20,20	51,00	49,00	январь-июнь
13,60	17,70	50,30	49,70	январь-сентябрь
13,80	22,10	49,97	50,03	январь-декабрь

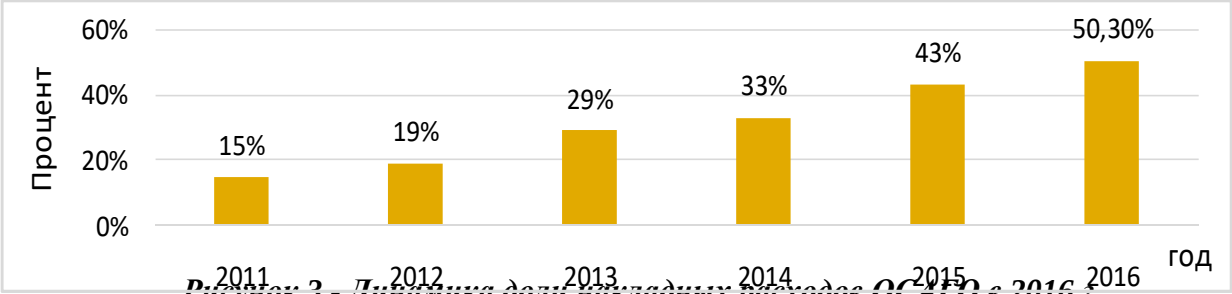


Рисунок 3 - Динамика доли накладных расходов ОСАГО в 2016 г.

На данный момент специалисты в страховой сфере уже сформировали прогноз дальнейшего развития этой проблемы. Отмечается дальнейшее увеличение

фальшивых бланков в связи с убыточностью регионов с недостатком полисов; в результате перехода на натуральное возмещение усилится влияние автоюристов на ремонтный сектор; по причине развития услуг продажи полисов в онлайн-режиме будет распространяться кибер-мошенничество, подделка показателей, необходимых для определения тарифных ставок; тенденция к дальнейшему росту фальсификации ДТП благодаря возможности фиксирования данных о происшествии самостоятельно – без помощи полиции посредством Европротокола; возрастет активность в мошенничестве в добровольном медицинском страховании, потому что увеличится набор страховых продуктов для страхователей, а также возрастет уровень коррупции среди медицинских работников; участятся факты угона транспортных средств с целью продажи запчастей от разобранных автомобилей; рост случаев причинения вреда имуществу, здоровью; рост кризисных тенденций вызовет увеличение мошенничества в страховании юридических лиц и т.д. [6].

Если рассматривать существующие на данный момент способы борьбы с мошенничеством в страховании в России, то следует упомянуть статью 159.9 УК РФ «О мошенничестве в страховании», в которой прописаны меры наказания за данное преступление, колеблемые в пределах от штрафов в 120 тыс. руб. до срока заключения на 10 лет. С 2013 г. действует АСБ (Ассоциация страховой безопасности) – первая некоммерческая организация России, занимающаяся экспертизой, детективными расследованиями, научной деятельностью и доказыванием факта мошенничества судебными процессами. Данная ассоциация запустила обучение по авторскому курсу «Страховой детектив», разработала программу предупреждения страхового мошенничества «Останови обман», позволяющую доносить конфиденциально о фактах свершения страховых мошенничеств посредством сайта АСБ или горячей линии. Наблюдается взаимообмен черными списками недобросовестных клиентов, было создано бюро страховых историй по инициативе РСА, где хранятся сведения о владельцах полисов автострахования. Закон об ОСАГО регулирует работу единой базы данных «Спектр», позволяющей получать доступ к данным о сомнительных страховых сделках, что защищает компании от несправедливого возмещения мошенникам, которые уже зарегистрировали подобный случай в других страховых компаниях [5].

Однако в связи с некоторыми препятствиями для ликвидации этой проблемы в страховании (легкодоступность полисов; страх страховщиков перед общественным мнением – так как клиенты судят о компании по эффективности ее деятельности, поэтому усиленное внимание к информации о страхователе вызовет у них подозрение о неблагополучии компании; сокрытие страховщиками информации об уровне мошенничества от акционеров и клиентов; нелегкость доказательства мошеннических действий; недостаточная ужесточенность наказания за данное преступное деяние, ведь чаще всего заканчивается для недобросовестного клиента либо отказом в страховом возмещении, либо штрафом; несовершенство законодательного инструмента, отсутствие официальной статистики и др.), будет целесообразным предложить более эффективные методы противодействия этому негативному явлению. Например, ввести подобные бюро страховых историй и в других видах страховых услуг; необходимо, чтобы в страховой компании существовал отдел по

работе с клиентами, которые будут обучены специализированным психологическим навыкам распознавания подозрительных лиц; важно создать службы по наблюдению за страхователями, которые бы фиксировали любые настораживающие действия относительно объектов страхования; утвердить специальный порядок регистрации адвокатов, защищающих интересы страхователей в суде; снизить этот ставку штрафа по проигрышу страховой компанией в суде с 50% хотя бы до уровня в 30%, потому что большинство судебных споров на самом деле несправедливо разрешены в пользу недобросовестных страхователей, от чего страховщики теряют большие суммы денег; необходимо создать структуру в органах исполнительной власти по надзору и контролю, которая бы собирала, анализировала и составляла отчетность о данных по мошенничеству с каждой страховой компании; усовершенствовать нормы законодательства по регулированию страхового мошенничества, следует более подробно, учитывая все тонкости относительно специфики субъектов, объектов, степени умысла, размера возмещений, раскрыть пункты об ответственности за совершение данного вида преступления в сфере мошенничества; развивать социальную рекламу, нацеленную на запугивание страхователей через информирование обо всех фактах раскрытия фальсифицированных страховых случаев, а также распространение страховыми компаниями образовательной волны, например под названием «Грамотный страхователь», которая будет проявляться во всевозможных конференциях, семинарах, вебинарах, интервью с представителями страховых компаний, ассоциаций, союзов.

Таким образом, необходимо в ускоренном темпе предпринимать новые конкретные меры, способствующие ликвидации данного негативного явления на страховом рынке и обеспечивающие дальнейшее развитие этого важного сектора финансовых отношений.

Библиографический список

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 03.04.2017). Глава 21, ст.159.5
2. РСА: судебные расходы страховщиков ОСАГО достигли 16% от выплат. Годовая динамика. http://www.asn-news.ru/news/61785#sel=9:1,89:2
3. Доля судебных выплат по ОСАГО составила в 2016 году в этом сегменте ¼ от всех выплат - РСА http://www.insur-info.ru/press/124260/
4. Мальцева А.С., Рахлис Т.П. Мошенничество в сфере страхования как экономическая причина повышения страховых тарифов. // Молодой ученый. – 2017. - № 8. – С. 176-182.
5. Русецкая Э.А., Махдеева Ю.М. Борьба со страховым мошенничеством: Современная российская практика и пути повышения эффективности. Экономика и управление: проблемы, решения, 2016. – Т. 1. № 11. – С. 219-222.
6. Страховое мошенничество: проблемы и прогнозы. http://www.korins.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Кочеткова И.К., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *малый бизнес, финансирование, кредитование, государственные гарантии, стимулирование.*

Аннотация. *В статье раскрывается значимость малого бизнеса для экономики страны, рассматриваются вопросы государственной поддержки предприятий малого бизнеса, бюджетного и внебюджетного финансирования. Наглядно представлены формы финансовой поддержки и программы государственной помощи малого бизнеса.*

Важным элементом экономической политики любого государства является развитие малого бизнеса, так как предприятия малого бизнеса создают дополнительные рабочие места и обеспечивают доступность бизнеса для различных социальных групп. В силу своей гибкости и адаптивности, малый бизнес может развиваться в любой отрасли экономики, создавая условия для более глубокой специализации, тем самым, повышая конкурентоспособность производств и отраслей.

В условиях ухудшения экономической обстановки в России после введения санкций, значительного оттока иностранного капитала, удорожания кредитных средств все большее значение приобретает поддержка малого и среднего бизнеса.

На 1 января 2016 г. в России было зарегистрировано 241,8 тыс. малых предприятий, что на 2,6% больше, чем на 1 января 2015 г. Наибольшее увеличение произошло в Уральском федеральном округе, а именно на 9,7%, в Южном округе - на 7,7%, в Центральном округе - на 2,8%. В Северо-Западном федеральном округе число малых предприятий выросло всего лишь на 1,3%, в Приволжском округе - на 1,5%, в Сибирском федеральном округе – на 0,3%. В Северо-Кавказском федеральном округе и Дальневосточном федеральном округе сокращается число малых предприятий соответственно на 1,5% и 1,0% [1].

Таким образом, на 1 января 2016 г. количество зарегистрированных малых предприятий в целом выросло по сравнению с 1 января 2015 г. на 2,6% по России, а среднесписочная численность занятых на малых предприятиях сократилась на 2,6%, при этом удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых составил 13,86%. С 2013 г. по 2015 г. доля малого бизнеса в ВВП страны увеличилась на 4% и составила 25%.

Под государственной финансовой поддержкой малого предпринимательства понимаются комплексные меры, направленные на повышение доступности для субъектов малого бизнеса финансово-кредитных ресурсов. Чаще всего это льготное налогообложение для малого бизнеса и льготные процентные ставки по кредитам для малых предприятий, а также разные гарантийные механизмы [2].

Финансовая поддержка оказывается за счет средств из бюджетов разных уровней в виде

бюджетных инвестиций, субсидий, гарантий муниципального и государственного уровня.

Государственные меры по финансовой поддержке малого и среднего бизнеса на региональном уровне должны быть направлены на решение двух основных задач:

– оказание непосредственной финансовой поддержки малым экономическим субъектам;

– стимулирование развития рынков заемных капиталов с целью повышения степени удовлетворенности спроса малых и средних предприятий рыночным предложением.

Формы государственной помощи наглядно представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Формы государственной помощи малым предприятиям [2]

Самой тяжелой для государственного бюджета и самой привлекательной для малого бизнеса является финансовая поддержка, которая осуществляется в форме предоставления экономическим субъектам субвенций и субсидий, бюджетных кредитов, займов и ссуд, а также государственных и муниципальных гарантий.

Различные программы, направленные на поддержку малого и среднего бизнеса, реализуются с помощью министерств Российской Федерации, таких как министерство сельского хозяйства, труда и социального развития, образования и науки, промышленности и торговли. В них осуществляют ряд мероприятий, содействующих развитию малого предпринимательства (рисунок 2) – Программы поддержки малого и среднего бизнеса:

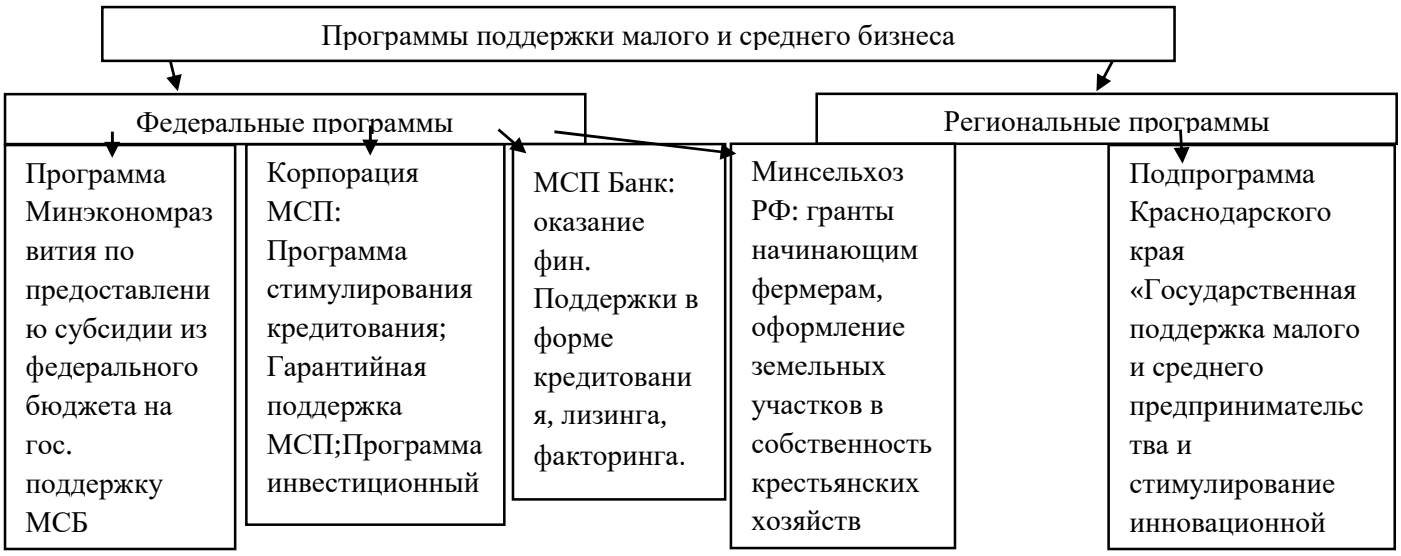


Рисунок 2 – Программы поддержки малого и среднего бизнеса [2]

1. «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». Данная программа предлагает субсидирование деятельности, направленной на развитие сельского хозяйства, мясного скотоводства, подотрасли животноводства, на поддержку малых форм хозяйствования, техническую и технологическую модернизацию.

2. «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», предусматривает государственное субсидирование процентных ставок по кредитам, выделенных на реализацию комплексных инвестиционных проектов, а также функционирование Фонда развития промышленности. Одной из ключевых функций Фонда является поддержка проектов для обеспечения импортозамещения в приоритетных отраслях промышленности для России;

3. Программа «Содействие занятости населения» предполагает создание дополнительных рабочих мест и трудоустройство граждан, обеспечение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к государственному заказу, совершенствование системы контроля и надзора, работы по выдаче лицензий и разрешений, нормативной правовой базы, направленной на ликвидацию административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности [3].

Первая и вторая программы предполагают финансовую поддержку в виде целевых бюджетных субсидий, а третья административную и правовую поддержку. Кроме того, при поддержке Министерства образования и науки РФ создан фонд «Содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере», основными задачами которого являются оказание прямой финансовой и информационной помощи малым предприятиям.

Национальная гарантийная система – это система, которая обеспечивает эффективную государственную гарантийную поддержку малому и среднему предпринимательству. Она функционирует с июля 2014 г. и относится к небанковской депозитно-кредитной организации. Данная система взаимодействует с Правительством РФ, Министерствами и Ведомствами, Финансовыми организациями, Банком России, Региональными гарантийными организациями (фондами), инвесторами и рынками капиталов.

Следовательно, развитие малого бизнеса связано с вопросами повышения доступности финансирования для него. Особую роль для малых предприятий играют государственные программы поддержки малого предпринимательства, а также многие механизмы, обеспечивающие доступность предприятий малого бизнеса к рынкам капиталов. Такое взаимодействие должно происходить через снижение кредитных рисков малого бизнеса, его гарантийную поддержку от государства, увеличение объемов долгосрочного финансирования программ для развития малых предприятий, и, конечно же, государственное субсидирование процентных ставок по кредитам субъектам малого бизнеса.

Библиографический список

1. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smb.gov.ru.
2. Вылегжанина Е.В. Финансовое взаимодействие государства и малого бизнеса / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2003.
3. Яковенко С.Н., Лондарь А.А. Теоретические аспекты финансирования малого и среднего бизнеса коммерческими банками // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2013. – № 91. – С. 1357-1368.

ФИНАНСОВАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ РОССИЙСКИХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Ле Чан Туен, *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Кирокосян М.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансы, финансовая результативность, сбалансированная система показателей, телекоммуникационная отрасль.*

Аннотация. *В статье описаны концепция управления финансовой результативностью предприятий телекоммуникационной отрасли на основе показателей результативности – сбалансированной системы показателей в рамках перспективы «финансы»*

Анализ системы показателей финансовых результатов занимает центральное место в деятельности руководства телекоммуникационных компаний. При этом в современных условиях все большую актуальность приобретает концепция управления на основе показателей результативности – сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard, ССП), позволяющая увязать стратегические цели компании с бизнес-процессами и текущей деятельностью сотрудников, выявить возможности улучшения существующих бизнес-процессов, оценить деятельность компании по отдельным направлениям или перспективам.

Сбалансированная система показателей – это инструмент стратегического управления, направленный на достижение целей организации через реализацию бизнес-процессов и проектов организации, позволяющий задавать четкие сбалансированные количественные измерители целей, гибко и оперативно вносить корректировки в процесс реализации стратегии. Данный подход позволяет связать стратегический уровень принятия решений с оперативным управлением телекоммуникационной компанией. Преимущество внедрения ССП для телекоммуникационной компании состоит в том, что менеджмент получает «систему оценок» для организации своих оперативных действий в соответствии со стратегией и возможностью последующего мониторинга выполнения стратегии через ключевые показатели результативности, которые позволяют определять и регламентировать требования не только внутри организации с помощью различных схем мотивирования менеджеров и внутренних соглашений об уровне услуг (Operation Level Agreement, OLA), но и с клиентами и подрядчиками с помощью внешних соглашений об уровне услуг (Service Level Agreement, SLA) [1].

Сегодня система сбалансированных показателей используется на предприятиях разных отраслей экономики, в т.ч. и в телекоммуникационной отрасли. В качестве примера можно привести такие российские компании, как ПАО «Ростелеком», ПАО «Вымпелком», ПАО «МТС».

На этапе разработки ССП для телекоммуникационной компании и определения ключевых показателей результативности основное внимание уделено формализации целей и взаимосвязи между целями в четырех аспектах

деятельности: финансы, клиенты и продукты, бизнес-процессы, обучение и развитие. Составляющие звенья системы позволяют на любом этапе деятельности контролировать успешность реализации стратегии на основе измерения показателей результативности и соответствия их целевым значениям. Итак, целями финансовой перспективы являются: увеличение рентабельности продукции, собственного капитала, чистого денежного потока, чистой прибыли и др.

Показателями клиентской перспективы являются следующие: удовлетворенность покупателей, удержание клиентов, приобретение новых клиентов, прибыльность клиентов, доля рынка в целевых сегментах.

Цели перспективы «бизнес-процессы» фокусируются на процессах, которые влияют на достижение намеченных финансовых результатов и удовлетворение информационных запросов клиентов.

Перспектива «обучение и развитие» определяет инфраструктуру, которую организация должна выстроить для обеспечения роста и развития в долгосрочной перспективе. Рост и развитие коммерческой организации являются результатом синергии трех основных факторов: человеческих ресурсов, информационных систем и организационных процедур [2, с. 22].

Поскольку в качестве предмета настоящей статьи выделены показатели финансовой результативности российских организаций телекоммуникационной отрасли, то финансовой перспективе ССП необходимо уделить больше внимания. В таблице 1 приведена система ключевых показателей результатов деятельности телекоммуникационной компании в рамках перспективы «финансы».

Таблица 1 – Показатели финансовой результативности деятельности телекоммуникационной компании в рамках ССП [3, с. 62]

Ключевые показатели результативности	Методика расчета	Возможности использования ключевых показателей
Отношение рентабельности к доходу	Рентабельность / Доход	Данный показатель может быть использован как при оценке деятельности компании в целом, так и эффективности каждой предоставляемой услуги связи
Соотношение операционных издержек и капитальных затрат	Операционные издержки / Капитальные затраты	Показатель необходим для определения оптимальности капитальных затрат в целях последующей минимизации текущих операционных расходов
Отношение операционных издержек к доходности услуг	Операционные издержки / Доход	Используется при оценке эффективности операционных затрат, связанных с оказанием услуг связи, и сопоставлении их с общей доходностью компании
Доля доходов от оказания отдельных видов услуг в суммарных доходах компании	Доход от отдельных видов услуг / Общий доход от всех видов услуг * 100%	Предназначен для установления доходности той или иной услуги в общей структуре доходов компании и для обоснования вывода о целесообразности поддержки и развития той или иной услуги
Темпы привлечения новых клиентов за отчетный период	Количество новых пользователей данной услуги / Количество всех пользователей данной услуги * 100%	Применяется при оценке привлекательности и перспективности услуг компании для потребителей (каждой услуги в отдельности или в целом всех видов услуг)

Ключевые показатели результативности	Методика расчета	Возможности использования ключевых показателей
Темпы потерь клиентов за отчетный период	Количество пользователей, отказавшихся от данной услуги / Количество всех пользователей данной услуги * 100%	Используется как информационная база при проведении анализа и выявлении негативной динамики и бесперспективности того или иного вида услуг компании с позиции их ценности для потребителей
Среднемесячная доходность услуг в расчете на одного пользователя	Суммарный месячный доход от всех пользователей / Количество пользователей	Применяется для комплексной оценки эффективности различных тарифных планов и их привлекательности для абонентов. Может быть рассчитан по различным категориям абонентов или по группам абонентов, использующих разные тарифные планы.

В заключение важно отметить, что основной идеей сбалансированной системы показателей результативности, разрабатываемой для телекоммуникационной компании, является гипотеза о том, что финансовые результаты могут быть получены только в том случае, если удовлетворена целевая группа потребителей компании.

Библиографический список

1. Коптелов А.К. Управление процессами в телекоммуникационной компании // http://bpm.ucoz.ru/_ld/0/27_Telecom.pdf
2. Черемушникова Т.В. Формирование в управленческом учете ключевых показателей результативности бизнес-процессов телекоммуникационных компаний // ВЕСТНИК ОГУ. – 2014. – №4 (165). – С. 21-27.
3. Зауреш С.Т., Черемушникова Т.В. Система ключевых показателей результатов деятельности и их использование при рейтинговой оценке конкурентоспособности телекоммуникационных компаний // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 1. С. 54-68.
4. Прохоров А. Рынок телекоммуникаций: все чем-то заняты, но роста нет // http://www.cnews.ru/reviews/rossijskij_telekommunikatsionnyj_ rynok/articles/ rynok_telekommunikatsij_vse_chemto_zanyaty_no_rosta_net.

АВТОСТРАХОВАНИЕ КАК ВИД ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Любарцев А.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *автострахование, безопасность, ВВП, страховая деятельность, имущественное страхование.*

Аннотация. *В статье раскрывается сущность страхования как вида имущественного страхования. Рассматривается история возникновения страхования и автострахования. Проведена оценка динамики основных показателей развития автострахования.*

Одной из ведущих человеческих потребностей является потребность в безопасности. Безопасность осознается человеком как необходимость, независимо от его пола, национальности, образования, системы ценностей и чувство это распространяется как на самого человека и близких ему людей, так и принадлежащую человеку собственность.

Суть имущественного страхования состоит в том, что одна из сторон, выступающая страховщиком, должна за определенную страховую премию в случае наступления страхового случая возместить страхователю причиненные убытки в застрахованном имуществе или же страховое возмещение в пределах страховой суммы (рисунок 1). Таким образом, главной целью имущественного страхования выступает компенсация понесенных убытков, а не извлечение дополнительных доходов, это главная его функция. Соответственно величина страхового возмещения не может превышать действительного размера понесенных убытков.

Одним из достаточно специфичных страховых рынков выступает рынок страхования, связанного с владением и использованием автотранспортных средств.

Несмотря на то, что автомобиль является по сути одним из видов имущества, его использование влечет за собой целый комплекс рисков, связанных как с сохранностью данного объекта (риск утраты или повреждения по различным причинам, в том числе в связи с угоном – достаточно распространенным явлением), так и с его использованием (автомобильные аварии, причинение вреда чуждому имуществу, здоровью и жизни иных лиц). Именно эти особенности автомобильного транспорта позволяют выделить особый вид страховой защиты – автострахование.

История развития автострахования мало исследована в отечественной экономической и юридической литературе. Как известно, широкое применение автомобилей началось только после Первой мировой войны. Быстрее всего автомобильный рынок развивался в США и Германии, – странах – лидерах в области автомобилестроения. Именно в США были предприняты первые попытки ввести автогражданскую ответственность. Так, в 1925 г. в штатах Массачусетс и Коннектикут были приняты соответствующие законы, но на общегосударственном уровне обязательное автострахование утвердилось только в 1956 г.

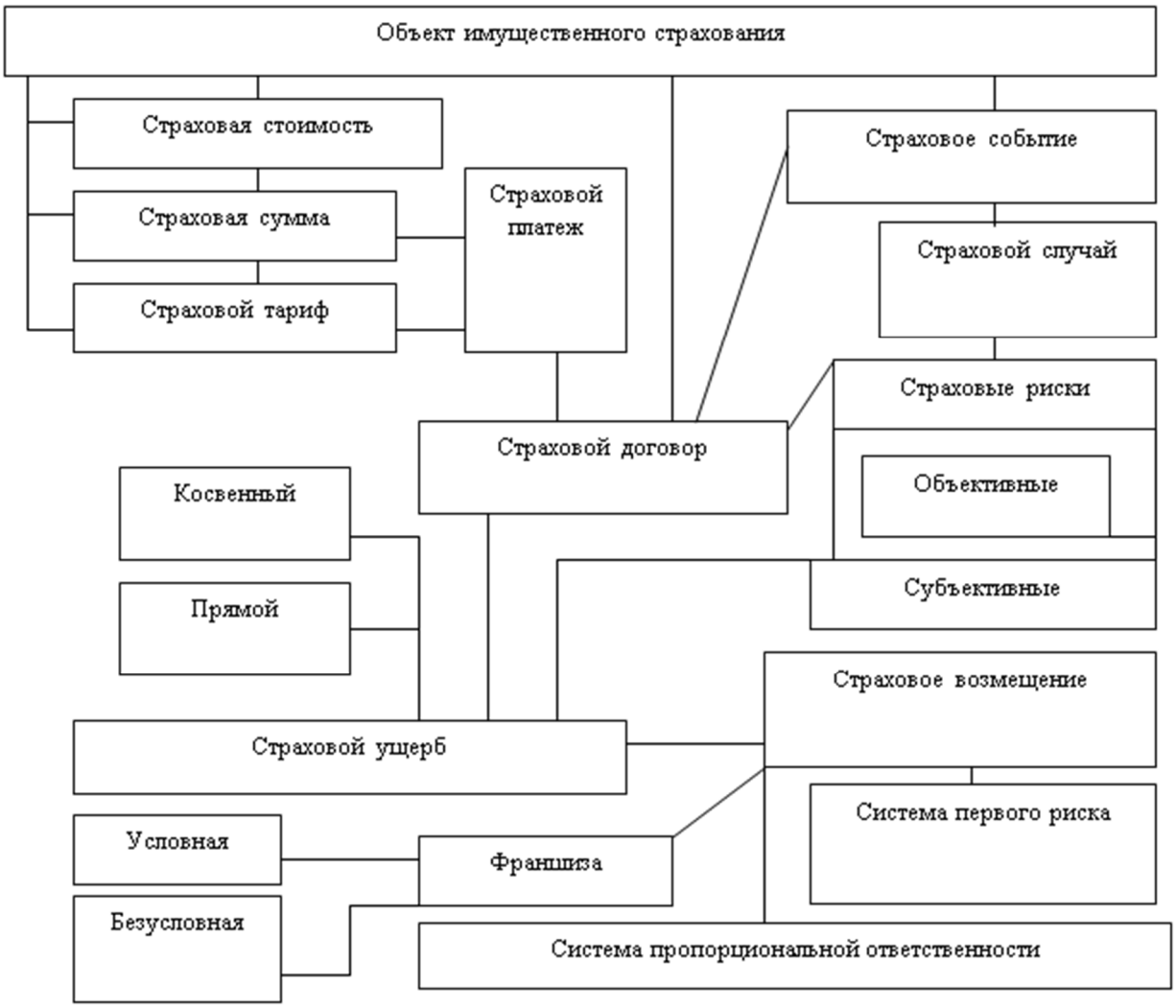


Рисунок 1 – Схема договора имущественного страхования

Конечно, автострахование не ограничивается только ответственностью перед третьими лицами. Автомобиль является достаточно дорогим имуществом и, в этой связи, популярным объектом страхования в части сохранности, тем более, что рисков, связанных с использованием автомобиля чрезвычайно много:

– автомобиль может быть угнан;

– автомобиль может быть поврежден третьими лицами;

– автомобиль может быть поврежден в результате стихийных бедствий (град, оползень, землетрясение, наводнение и др.);

– автомобиль является чрезвычайно сложной технической системой и может сломаться по вине производителя (таблица 1).

Помимо перечисленных рисков, в связи с использованием автомобиля могут возникать и иные. Например, по мере интенсификации межгосударственных связей, роста туристических потоков, делового сотрудничества, страховой случай может возникнуть у водителя за пределами его государства. То есть водитель может совершить ДТП или оказаться его жертвой, выехав на своем автомобиле за пределы государства, резидентом которого он является.

Таблица 1 – Риски, возникающие в процессе владения и использования автомобильного транспорта и соответствующие им виды автострахования

Риск	Вид автострахования
Угон автомобиля	Вид страхования, обеспечивающий защиту транспортного средства (в России – КАСКО). В страховые риски, как правило, включаются: ДТП, угон, хищение, повреждение третьими лицами, пожар, взрыв транспортного средства, стихийные бедствия (удар молнии, буря, шторм, ураган, ливень, град, землетрясение, селевые оползни, обвал, сдвиг, паводок, наводнение, нападение животных, падение на автомобиль предметов и т.п.)
Ущерб, наносимый автомобилю третьими лицами	
Ущерб, наносимый автомобилю в результате ДТП по вине водителя	
Ущерб, наносимый третьим лицам	Вид страхования, гарантирующий возмещение ущерба третьим лицам в случае, если в качестве виновника ущерба выступает владелец автомобиля (в России – ОСАГО). Объектом страхования выступает ущерб, который владелец застрахованного транспортного средства может причинить третьим лицам или их имуществу в процессе использования автомобиля
Ущерб, наносимый водителю и его пассажирам в результате ДТП	Объект страхования – ущерб, который может быть причинен жизни и здоровью водителя или пассажиров застрахованного транспортного средства при наступлении ДТП.
Механические и электрические поломки	Обычно эта услуга включается в заводскую гарантию, но в случае, если гарантия уже истекла, водитель может заключить договор страхования от поломок. Включает в себя ремонт автомобиля и устранение механических и электрических поломок после окончания действия заводской гарантии. В случае выхода из строя любого автокомпонента, страховая компания оплатит замену этой детали и ремонта
Наступление страхового случая за пределами страны	Зеленая карта – международный договор (полис) страхования автогражданской ответственности

Данная проблема актуальна, прежде всего, для тех групп государств, которые тесно связаны между собой автомобильным сообщением. Не случайно, первыми о необходимости «межгосударственного автострахования» задумались европейцы. В 1949 г. на международной конференции автостраховщиков в Лондоне были приняты рекомендации Экономического и социального совета ООН и официально основан Совет Бюро со штаб-квартирой в Лондоне.

Приведенный анализ показывает, что:

– автострахование в силу специфики объекта (автотранспортное средство) представляет собой достаточно сложный, комплексный вид страховой защиты, включающий, по меньшей мере пять составляющих: защита имущественных интересов застрахованного лица в случае угона, хищения или ущерба нанесенного автомобилю, которым застрахованное лицо владеет; возмещение ущерба в случае поломки автомобиля по вине производителя; возмещение ущерба, нанесенного третьим лицам при эксплуатации автомобиля;

возмещение ущерба, нанесенного третьим лицам при эксплуатации автомобиля за пределами государства в котором проживает застрахованное лицо; возмещение ущерба нанесенного водителю или его пассажирам;

– еще одной особенностью автострахования является обязательность некоторых его видов. Так, обязательным является страхование автогражданской ответственности, причем действует это правило, как на национальных уровнях, так и на уровне международном («Зеленая карта»);

– несмотря на то, что обязательным является только страхование автогражданской ответственности, добровольное страхование в исследуемой сфере носит достаточно массовый характер, что делает автострахование одним из наиболее значительных секторов страхового рынка [5].

Библиографический список

1. Зернов А.А. Экономическая эффективность страхования / А.А. Зернов, А.Н. Зубец, Е.И. Третьякова // Финансы, 2015. – № 10.-С. 42-43.
2. Коломин Е.В. Научная концепция развития страхования на среднесрочную перспективу / Е. В. Коломин // Финансы. 2015. -№ 12.-С. 49-52.
3. Коломин Е.В. Об укреплении научных основ нормативно-правовых актов по страхованию / Е.В. Коломин // Финансы, 2016. – № 10. – С. 45.
4. Коломин Е.В. Основные предпосылки и направления повышения социально-экономической эффективности страхования / Е.В. Коломин // Финансы, 2015. – № 5. – С. 49-53.
5. Коломин Е.В. О социальных приоритетах развития страхования / Е.В. Коломин // Финансы, 2015. – № 9. – С. 58-62.

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА РФ

Мамий Д.М., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *администрирование бюджетных поступлений, главный администратор доходов бюджета, доходы бюджета, финансовый менеджмент.*

Аннотация. *В статье проведен анализ действующего законодательства в части администрирования доходов, рассмотрены полномочия главных администраторов (администраторов) доходов бюджета, выявлены актуальные проблемы администрирования и разработаны предложения по повышению качества администрирования денежных поступлений в бюджетную систему.*

Администрирование доходов бюджета является весьма актуальной темой на данный момент, так как институт администрирования бюджета появился сравнительно недавно и до сих пор не сформировался. Данная тема требует исследования проблем администрирования и поиска их решения, так как от того, насколько хорошо осуществляется администрирование доходов, зависит объем бюджетных поступлений в федеральный бюджет.

Администрирование доходов – контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты доходов в бюджеты бюджетной системы РФ; начисление, учет, взыскание и принятие решений о возврате (зачете) излишне уплаченных (взысканных) платежей, пеней и штрафов по ним [1].

С появлением института администрирования, появился и новый субъект бюджетного права, занимающийся управлением общественными финансами – администратор доходов бюджета.

Согласно статье 6 Бюджетного Кодекса РФ администраторами доходов бюджета являются органы государственной власти, органы местного самоуправления, органы управления государственными внебюджетными фондами, ЦБ РФ, а также бюджетные учреждения, созданные органами государственной власти и органами местного самоуправления, осуществляющие администрирование доходов.

Администратор доходов бюджета, имеющий в подчинении другие органы администрирования, считается главным администратором доходов. Главный администратор доходов бюджета – определенный законом (решением) о бюджете орган государственной власти (государственный орган), орган местного самоуправления, орган местной администрации, орган управления государственным внебюджетным фондом, Центральный банк Российской Федерации, иная организация. В Федеральном законе от 19.12.2016 №415-ФЗ "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов", указан полный перечень главных администраторов доходов бюджета. В числе Главных администраторов доходов

федерального бюджета МВД РФ, Федеральная налоговая служба, Федеральная налоговая служба, Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации, Федеральное казначейство, Министерство финансов РФ, и другие.

Роль администраторов доходов велика, так как именно они организуют систему сбора налогов и представляют финансовым органам информацию, необходимую для проектирования бюджета по доходам на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Для того чтобы оценить динамику администрирования бюджетных поступлений необходимо проанализировать доходы федерального бюджета в разрезе главных администраторов доходов (таблица 1). Стоит отметить, что за последние пять лет наибольший удельный вес в доходах занимают доходы, администрируемые Федеральной налоговой службой и Федеральной таможенной службой.

Таблица 1 - Структурно-динамический анализ доходов федерального бюджета в разрезе некоторых главных администраторов [2, 3, 4]

Главные администраторы доходов	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г. (за 9 мес.)	
	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	Млрд руб.	уд. вес, %
Доходы федерального бюджета, всего из них:	12856	100	13020	100	14497	100	13659	100	9295	100
ФТС России	7232	56,3	7243	55,6	7101	49	4933	36,1	3121	33,5
ФНС России	5166	39,4	53683	41,2	6214	42,9	6880	50,4	5110	54,9
Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)	231	1	147	1,1	233	1,6	283	2,1	185	1,9
Федеральная служба регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)	32	0,3	28	0,2	30	0,2	33	0,3	19	0,2

Доля доходов, администрируемых ФТС снизилась с 56,3% до 33,5 в 2016г. из-за уменьшения поступлений таможенных пошлин, а доля ФНС, наоборот, возросла с 39,4% до 54,9% , что связано с ростом налоговых доходов, включая налог на добычу полезных ископаемых и НДС на товары, произведенные в России.

Кроме того, большое значение имеет качество финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами бюджета, которое зависит от организации главным администратором процедур бюджетного планирования, исполнения бюджета, ведения бюджетного учета, составления и представления

бюджетной отчетности [6].

Мониторинг качества финансового менеджмента проводится в соответствии с Положением об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств, утверждённых приказом Министерства Финансов РФ от 13 апреля 2009 года № 34н «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета».

Результаты мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами доходов бюджета за 9 месяцев 2016 г., представлены в таблице 2. Средняя итоговая оценка составила 59,7 балла. В мониторинге качества финансового менеджмента главных администраторов дохода были учтены данные и сведения 79 главных администраторов.

Таблица 2 – Оценка качества финансового менеджмента главных администраторов бюджетных средств [5]

Главный администратор доходов бюджета	Сумма баллов
ГАДБ с наилучшими показателями финансового менеджмента	
1 Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»	80,1
2 Верховный суд РФ	77,1
3 Федеральная служба по финансовому мониторингу	76,6
4 Совет Федерации Федерального Собрания РФ	76,0
ГАДБ с худшими показателями финансового менеджмента	
1 Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ	37,8
2 Московский государственный университет имени М.В Ломоносова	42,9
3 Федеральное агентство по туризму	43,3
4 Главное управление программ Президента РФ	43,8
5 Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос»	44,2

Анализ доходов федерального бюджета в разрезе главных администраторов РФ таблице 1 показал, что объем доходов значительно уменьшился, с целью повышения доходов необходимо:

1) улучшить организацию контроля и сбора таможенных пошлин, антидемпинговых и предварительных компенсационных пошлин и иных платежей.

2) систематизировать обязательные неналоговые платежи и закрепить единые принципы в их установлении и взимании.

3) принять меры по стимулированию уплаты платежей в срок

4) принять меры по предотвращению нарушений со стороны плательщиков налогов и сборов

5) улучшить систему сбора налогов и разработать механизмы, позволяющие эффективно взимать налоги.

Основными проблемами сбора налогов являются применение налогоплательщиками различных схем ухода от налогообложения, необоснованное завышение расходов, выплаты теневой зарплаты (зарплаты в «конвертах»).

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ (в ред. Федеральных законов от 20.08.2004 №120-ФЗ, от 27.12.2005 №197-ФЗ) статья 6 / Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_19702/.
2. Федеральный закон от 14.12.2015 N 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».
3. Федеральный закон от 19.12.2016 № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов».
4. Федеральный закон от 31.10.2016 N 377-ФЗ "Об исполнении федерального бюджета за 2015 год".
5. Отчет о результатах проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета, на 1 октября 2016 г.
6. Гребенникова В.А., Вылегжанина Е.В. Векторы и методы развития института администрирования доходов бюджета в Российской Федерации / Міжнароднийнауковий журнал, 2015. – №3. – С. 16-22.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ

Маркосян К. В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пучкина Е.С., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансы, формы планирования личного бюджета, бюджет как объект управления, доходы и расходы, финансовая грамотность, заработок.*

Аннотация. *В статье раскрываются основные формы управления личным бюджетом, посредством его планирования, а также эффективные способы формирования денежных доходов. На данный момент многих людей интересует то, как эффективно управлять своими личными финансами, чтобы обеспечить удовлетворение всех потребностей. Рациональное использование имеющихся финансовых ресурсов позволяют людям чувствовать себя свободными и защищенным, а также дает уверенность в своем будущем. Существует множество форм и способов контроля своих финансов и их приумножения, именно эти вопросы рассматриваются в предложенной статье.*

Личные финансы являются основой финансовой системы на данный момент. На основании персональных финансов определяется емкость внутреннего рынка, объем ресурсов бюджетной системы, а также уровень жизни населения.

Личные финансы - это совокупность денежных средств, которыми обладает какое-либо лицо для удовлетворения своих личных потребностей.

Многие отожествляют такие понятия, как деньги и финансы, однако эти экономические инструменты имеют разное назначение. Деньги - это всего лишь купюры, имеющиеся в кошельках или на банковских счетах граждан. А вот финансы - это деньги, которые постоянно находятся в обращении и способны создавать другие деньги, т.е. как только деньги начинают приносить прибыль, они становятся финансовыми ресурсами [1].

Для достижения поставленных целей, для обеспечения чувства уверенности в своем будущем, а также для выработки собственной дисциплины, каждому гражданину, каждой семье необходимо достигать баланса [2].

На данный момент очень важно проводить анализ личных доходов и расходов каждой семье, так как реальные доходы граждан сокращаются с каждым днем, а цены на товары наоборот только увеличиваются. Исходя из статистических данных можно заметить, что за последние несколько лет реальные располагаемые доходы граждан значительно сократились, поэтому достижение, так называемого баланса, необходимо многим.

Главная проблема многих граждан заключается в том, что они не умеют управлять своим бюджетом или неправильно это делают. Это является также одной из причин снижения уровня благосостояния населения. Все это вытекает из того, что большинство людей являются финансово безграмотными.

Анализируя статистические данные, можно заметить, что в России финансового грамотных людей не намного больше, чем в таких странах как Индия, Китай и Бразилия,

что уж говорить о Канаде, Германии и прочих [3].

При формировании системы управления своими финансами важно многое: цели, количество источников поступлений финансов, уровень предрасположенности к риску и т.д.

Далее следует отметить несколько «правил», которые помогут понять, каким же образом возможно управлять своим бюджетом, чтобы обеспечить себе достойную жизнь.

Для начала нужно составить свой бюджет, руководствуясь следующими правилами:

1) определить статьи доходов и расходов;
2) провести их запись;
3) сгруппировать их;
4) рассчитать разницу между ними;
5) вести их постоянный учет [4].

Для успешного управления своими финансами нужно расставить все цели, которых вы хотите достигнуть в возрастающем порядке, для начала те, которые более осуществимы и т.д.

А также, что является немаловажным, следует повышать эффективность своих расходов, т.е. совершать только рациональные траты.

Одной из важных составляющих личных финансов является планирование. Регулярная роспись расходов и доходов, поможет создать определенный резерв, который в будущем можно будет приумножить.

Следует отметить, что процесс планирования включает несколько этапов:

1) определение своих целей;
2) составление плана по достижению поставленных задач;
3) этап вариантного проектирования;
4) выявление требуемых ресурсов и их источников;
5) этап фиксации результатов планирования в физическом виде. [5]

Существует множество способов, используя которые любой человек без труда сможет спланировать свой бюджет. Рассмотрим наиболее удобные и эффективные способы.

Первая форма подходит для более консервативной части населения, которая все еще не успела привыкнуть к электронной технике - это ведение журнала или составление специальных таблиц. Вам просто требуется ежемесячно записывать свои расходы в таблицу, чтобы проанализировать какие из низ были рациональными, а какие нет. Есть более эффективные варианты, составления таблиц, например, ведение записей еженедельно или даже ежедневно, однако для этого требуется достаточно времени.

Также можно использовать специальные графики для планирования. Можно разделить свой бюджет на типы расходов, доходов и накоплений таким образом:

- текущие расходы;
- расходы на накопление;
- резервный фонд;
- фонд развития;
- формирование дополнительных доходов;
- дополнительные доходы;
- основные доходы.

Такой график поможет определить, что является источниками доходов и сформировать фонд развития своего личного бюджета.

И последний вариант - использование специальных приложений для планирования своего бюджета. Сейчас различные платформы предлагают множество подобных приложений на любой вкус.

Эта форма подходит самым ленивым, так как в предложенных приложениях для вас уже все подготовлено, вам нужно сделать самый минимум - вписать свои расходы при

появлении свободной минуты.

Можно заметить, что форм планирования личного бюджета огромное количество и найти тот, который будет походить именно вам, не составит труда.

Следует отметить, что поиски способов улучшения своего финансового положения всегда являлись одним из наиболее интересующих вопросов, так как практически каждый гражданин, даже тот, который располагает огромными богатствами, постоянно думает о том, как его приумножить. Существует немало способов увеличения своего дохода, однако многие не пользуются ими, так как не хотят разбираться во всех тонкостях и нюансах.

И тут снова возникает проблема финансовой безграмотности нашего населения. Многие остерегаются банковских вкладов, бирж и т.п., однако большая часть людей не боится брать потребительский кредит. Почти у четверти взрослых граждан нашей страны имеются кредитные обязательства, эти показатели в 8 раз больше тех, которые были в 2009 году. Эксперты делают некоторые статистические выводы:

- каждый третий в России не имеет никаких сбережений, однако каждый четвертый имеет непогашенный кредит;
- лишь 3 человека из 100 умеют регулярно откладывать, вследствие чего каждый третий вынужден искать работу еще раньше, чем он потеряет нынешнюю;
- только 3 человека из 100 имеют достаточно сбережений, которых может хватить более чем на 6 месяцев;
- половина людей вообще не ведет учет своих расходов и только 1 из 10 человек занимается домашней бухгалтерией;
- на «старость» откладывают менее 10 человек из 100, причем менее 1 человека из 100 делают это через различные фондовые рынки или страховые компании;
- каждый седьмой россиянин пострадал от мошенников в сфере финансовых пирамид.

Следовательно, можно сделать вывод, что большая часть нашего населения не обладает даже начальным уровнем финансовой грамотности.

Наконец, следует перейти к способам изменения финансового положения. Основными являются:

1) сдача жилья в аренду;
2) покупка недвижимости и оформление её под коммерцию;
3) ипотека;
4) покупка ценных бумаг;
5) субаренда;
6) банковские вклады;
7) интернет-заработок;
8) покупка франшизы.

Каждый из них имеет свои достоинства и недостатки, представим их в таблице 1.

Например, при сдаче жилья в аренду вы получаете стабильный пассивный доход, однако вам требуется немалое количество времени для накопления денежных средств для покупки квартиры и за период накопления вы не застрахованы от процесса обесценивания ваших денег.

Но в этом случае могут помочь банковские вклады, которые либо увеличат размер сбережений, либо приостановят их обесценивание.

Как ни странно, ипотека тоже может относиться к одному из видов заработка. Чаще всего люди берут квартиру в ипотеку для того, чтобы самостоятельно там проживать, такой вариант является не самым лучшим, он не принесет вам никакой прибыли. А в случае, если у вас уже есть собственное жилье и имеются сбережения, вы можете оформить ипотеку и сдавать её в аренду. Таким образом, получается, что проценты за ипотеку будут оплачивать жильцы квартиры, а вы будете постепенно

выплачивать только её первоначальную стоимость. Преимущество этого способа состоит в том, что вам не придется долго копить на квартиру, как в первом случае, вам понадобится только первоначальный взнос и последующие периодические отчисления, а также вам не придется переживать о том, что ваши деньги могут обесцениться. А в итоге вы получите желанную недвижимость по первоначальной цене (не включая проценты).

Таблица 1 – Сравнение различных способов увеличения доходов

Способы увеличения дохода	Достоинства	Недостатки
Сдача жилья в аренду	Стабильный пассивный доход	Трата времени на накопления
Ипотека	Собственное жилье, стабильный доход	Необходимость иметь собственную квартиру для проживания; высокие проценты
Покупка ценных бумаг	Высокие доходы	Большие риски
Субаренда	Не требуются сбережения, минимум рисков	Сложность в поиске арендодателя, согласного на подобную сделку
Банковские вклады	Увеличение накопленных сбережений; уменьшение рисков обесценивания сбережений	Невысокие процентные ставки
Интернет заработок	Не требуется вложений	Не стабильный доход
Покупка недвижимости и оформление ее под коммерцию	Высокий стабильный доход	Сложность в поиске арендатора и оформлении документов
Покупка франшизы	Требует меньше времени для развития, нежели для развития собственного бизнеса	Высокие риски окупаемости

Покупка ценных бумаг также имеет свои преимущества, одним из них является получение высокого дохода, но к сожалению данный способ является не самым надежным и в итоге можно потерять все, что было изначально вложено.

Следует рассмотреть такой вариант как субаренда, форма гражданско - правового договора, по которому одна сторона планирует сдавать арендованное им имущество другому лицу [6]. Согласно гражданскому кодексу, арендатор вправе с согласия арендодателя сдавать арендованное имущество в субаренду и передавать свои права и обязанности другому лицу [7].

Этот способ, конечно, является наиболее привлекательным, так как вам не требуются никакие сбережения. Для его реализации нужно снять несколько квартир и пересдавать их другим гражданам. Но единственная проблема, которая может возникнуть в этом случае, так это поиск арендодателя, который согласится на то, что его квартиру будут сдавать в субаренду. И как раз данная проблема поиска останавливает многих людей в осуществление данной операции.

Наиболее распространенным сейчас является интернет - заработок. На данный

момент посредством интернета зарабатывает огромное количество людей абсолютно разных возрастов, у некоторых это является единственным и довольно-таки существенным заработком. Способов заработка в интернете огромное количество, например:

1) открытие своего интернет магазина;

2) фриланс (печатание текстов, обработка фото и видео, перевод текстов и т.д);

3) наиболее популярным способов выражения себя и впоследствии заработка среди подростков на данный момент является съемка различных видео на YouTube.

4) продвижение своих страниц на таких платформах, как инстаграм; впоследствии с вами будут связываться рекламодатели для того чтобы разместить в вашем профиле свою рекламу за определенную сумму денег. Однако данный способ заработка не всегда приносит стабильный доход.

Можно заметить, что способов увеличения своего дохода огромное количество, следует попробовать все возможные способы, чтобы действительно понять, какой является наиболее эффективным и подходящим именно для вас.

Библиографический список

1. Личные финансы [Электронный ресурс]: UTMAG. - Режим доступа: https://utmagazine.ru/posts/8805-lichnye-finansy - 19.05.2015.
2. Анатомия семейного бюджета. [Электронный ресурс]: Экономсовет. Режим доступа: http://economsovet.ru/anatomiya-semejnogo-byudzheta.html - 6.02.2012.
3. Россияне уступили в финансовой грамотности Монголии и Зимбабве. [Электронный ресурс]: РБК. Режим доступа: http://www.rbc.ru/economics/18/11/2015/564cb0b49a794735ec96b7d2.
4. Личное финансовое планирование. [Электронный ресурс]: АНО «ЭПШ ФБК». Режим доступа: http://elsfbk.ru/upload/docs/Students_LFplan.pdf.
5. Ногалес К. Тайм - менеджмент // Планирование дел: составление списков и приоритизация. [Электронный ресурс]: 4Brain. Режим доступа: https://4brain.ru/time/plan.php.
6. Субаренда в соответствии с законом.[Электронный ресурс]: FrsKuban. Режим доступа: http://www.frskuban.ru/index.php?option.
7. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // ГК РФ Статья 615. Пользование арендованным имуществом. [Электронный ресурс]: - Справочно - правовая система «Консультант Плюс».

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Мишин В.А., *магистрант, Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)*
Питерская Л.Ю., *профессор, заведующий кафедрой денежного обращения и кредита, Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *социально-экономическое развитие, показатели производства, сектор экономики, рост удельного веса.*

Аннотация. *Развитие рыночных отношений и ослабление государственного регулирования в аграрной сфере производства обусловили, с одной стороны, серьёзные затруднения в осуществлении эффективной хозяйственно-финансовой деятельности большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей России, а с другой – повысили их самостоятельность. Проведенный в статье анализ экономического и финансового развития отрасли в Краснодарском крае, позволил сделать вывод о необходимости концентрации внимания на снижение доли убыточных организаций в сельском хозяйстве и усилении мер по обеспечению устойчивого инвестиционного развития отрасли.*

Краснодарский край является крупнейшим аграрным регионом России. На его долю приходится около 8% сельскохозяйственной продукции страны, примерно 85% от общероссийского производства риса, 60% – винограда, 40% – кукурузы на зерно, более 30% – сахарной свеклы, свыше 10% – зерна [1].

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года высокие темпы роста экономики должны поддерживаться за счет развития приоритетных комплексов региона с ярко выраженным мультипликативным социально-экономическим эффектом. Агропромышленный комплекс региона обладает необходимым потенциалом для решения поставленных задач

На рисунке 1 представлена динамика изменения объемов производства продукции. В целом в ценовом выражении наблюдается ярко-выраженная тенденция роста – почти в полтора раза выросли объемы производства в целом по аграрному производству.

В таблице 1 представлены изменения объемов аграрного производства в натуральном измерении, как в растениеводстве, так и в животноводстве. Из данных таблицы видно, что рост объема производства представлен совершенно другими пропорциями по сравнению с ценовым эквивалентом, кроме того выделились отрасли, которые имеют отрицательную тенденцию по сравнению с 2010 годом. Наиболее проблемным для АПК Краснодарского края остается отрасль животноводства, особенно молочного. Так, производство молока в 2015 году было все еще ниже уровня 2010 года, почти на 20% ниже уровня 2010 года производство яиц, снижены показатели производства меда, шерсти. В растениеводстве традиционно продемонстрировали рост производства зерновые культуры, в тоже время производство подсолнечника, картофеля остается значительно ниже 2010 года.

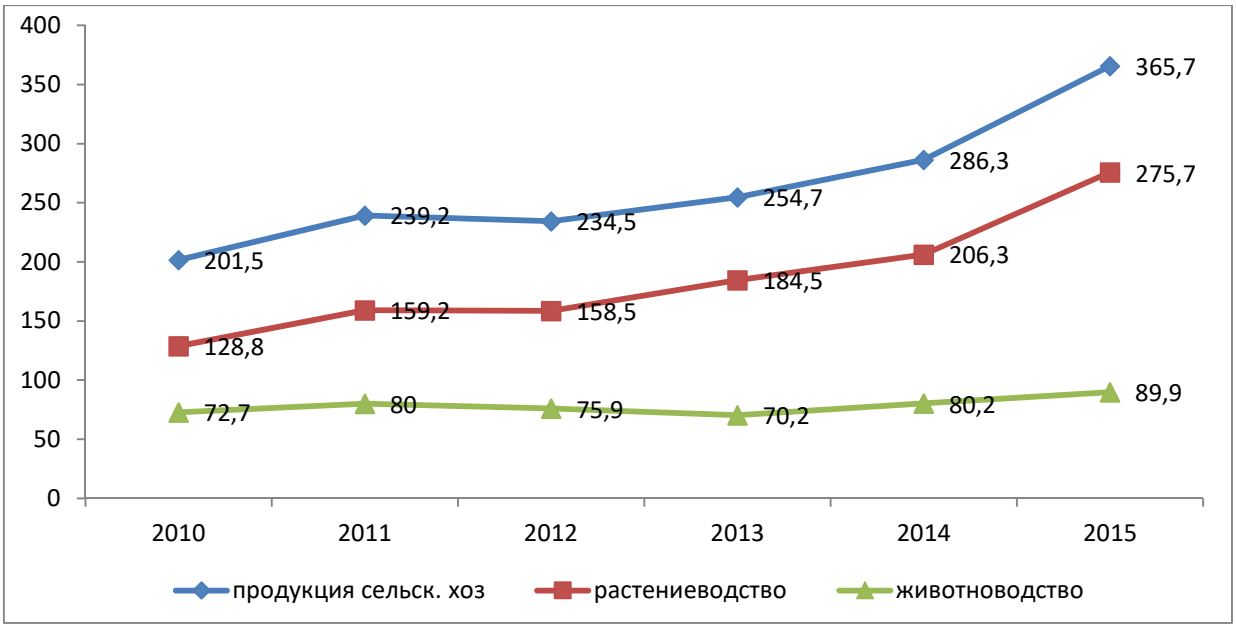


Рисунок 1 – Продукция сельского хозяйства, млрд руб.

Таблица 1 – Объемы производства продукции, тыс. тонн

Виды продукции	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Зерновые культуры	4571	5595	4110	5029	5356	5817
в том числе пшеница	3019	4238	2232	3231	3481	3843
Подсолнечник	495	363	518	428	475	416
Картофель	20	28	18	10	9	13
Овощи	95	129	149	142	132	185
Скот и птица (в живом весе)	237	263	264	271	300	317
Молоко и молочные продукты	787	777	802	732	723	756
Яйца пищевые, млн. штук	887	788	730	623	496	637
Шерсть, тонн	25	8	2	2	10	14
Мед, тонн	60	52	29	38	49	38

Анализ финансовых результатов, деятельности предприятий аграрного сектора экономики Краснодарского края также выявил ряд проблем.

В целом, за изучаемый период возросло почти вдвое количество организаций, в основном за счет фермерских хозяйств. Их общее количество в 2015 году составило 2664 единицы. Вырос более чем в 4 раза сальдированный результат в целом по сельскому хозяйству, который составил 50,2 млрд. рублей. Возросли показатели уровня рентабельности активов и производства продукции. Рентабельность активов в 2015 году составила 10,6%,производства продукции – 37,9.

Однако остается отрицательная тенденция роста доли убыточных предприятий, с корреляцией роста убытков аграрном производстве, которые за с 2010 года возросли более чем в 3 раза [2].

В то же время следует отметить, что наблюдается рост удельного веса убыточных хозяйств, уровень которых составил 20,7% и рост убытков по отрасли, которые также возросли почти в 3 раза и составили 13,2 млрд. руб.

Таблица 2 – Финансовые результаты деятельности предприятий в отрасли сельского хозяйства

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число организаций, единиц	1337	1366	1432	2532	2541	2664
Удельный вес убыточных организаций, %	19,1	20,4	20,9	23,2	20,5	20,7
Сальдированный финансовый результат, мил. руб.	13884,2	14451,9	10810,7	4069,9	17681,9	50213,9
Убыток, мил. руб.	4605,5	5106,1	7041,9	18369,1	19371,6	13215,5
Рентабельность активов, %	5,8	5,4	3,6	1,1	4,5	10,6
Рентабельность продукции, %	22,3	20,0	17,8	17,3	26,4	37,9

Используя метод экстраполяции математического тренда, нами был рассчитан прогноз финансовых результатов отрасли при сохранении сложившихся тенденций, таблица 3. В соответствии с полученными расчетами, в 2017 году рентабельность сельскохозяйственного производства может составить 44%,рентабельность активов - 16,5%, однако убытки по отрасли могут вырасти и составить 14,7 млрд руб., приросте удельного веса убыточных хозяйств до 32,2%.

Таблица 3 – Прогноз основных показателей финансовых результатов

Показатели	Факт 2015г.	Уравнение	R^2	Прогноз 2017
Рентабельность продукции, %	37,9	$Y=2,0393x^2-12,512x+32,98$	0,8618	44,2
Удельный .вес убыточных предприятий, %	20,7	$Y=-0,5268x^2+7,5904x+6,69$	0,6269	32,2
Рентабельность активов,%	10,6	$Y=0,9518x^2-6,1254x+12,17$	0,7866	16,5
Убыток в сельском хозяйстве, млрд. руб	13,2	$Y=-0,6696x^2+7,4646x-4,67$	0,6877	14,7

В процессе анализа финансового состояния отрасли, мы исследовали финансовую устойчивость и платежеспособность сельского хозяйства [2]. В таблице 4 представлены изменения за 3 года значений к текущей ликвидности, к обеспеченности собственными оборотными средствами, к автономии.

Таблица 4 – Финансовая устойчивость и платежеспособность отрасли сельского хозяйства Краснодарского края

Показатели	2013	2014	2015	Изменение
К текущей ликвидности	126,5	130,6	140,4	+13,0
К обеспеченности собственными оборотными средствами, %	-26,3	-28,4	-20,1	+6,2
К автономии, %	32,4	33,1	37,6	+5,2

Как видно из представленных данных анализа коэффициента текущей ликвидности выявлена достаточно высокий уровень зависимости от заемных средств, причем эта зависимость имеет тенденцию роста, что в целом повышает риски отрасли и снижает ее инвестиционную привлекательность.

Коэффициент автономии – индикатор, который позволяет получить ясное представление о том, как сильно зависит предприятие от кредиторов. Анализ этого коэффициента по аграрному производству края свидетельствует о достаточно высоком уровне зависимости от заемных средств, причем он имеет тенденцию роста.

Отрицательное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами по сельскому хозяйству свидетельствует о высокой зависимости формировании оборотных средств от заемных средств, что связано со спецификой отрасли, ее сезонностью. В тоже время из представленных данных видно, что эта зависимость несколько снизилась.

Проведенный нами анализ экономического и финансового развития отрасли в Краснодарском крае, позволил нам сделать ряд обобщений, а именно: существует необходимость разработки дополнительных мер по управлению динамичным развитием отрасли со стороны государства; следует акцентировать внимание на снижение доли убыточных организаций в сельском хозяйстве, ведь в самом потенциальном крае России каждое пятое аграрное производство остается убыточным; усилить меры по обеспечению устойчивого инвестиционного развития отрасли, повышению его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности для внутренних и внешних инвесторов.

Библиографический список

1. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. URL: http://www.dsh.krasnodar.ru
2. Сельское хозяйство Краснодарского края: Статистический сборник / Краснодар: Краснодарстат, 2015. – 236 с. Артемова, Е.И. Эффективность инвестиционных процессов в молочнопродуктовом подкомплексе: монография / Е.И. Артемова, И.А. Бурса. – Краснодар: КубГАУ,2013. – 329 с
3. Казаковцева, М.В., Гумарова, Ф.З. Развитие механизма управления государственными финансами с учетом конкурентных особенностей развития АПК республики Марий Эл / М.В. Казаковцева, Ф.З. Гумарова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №5; URL: http://www.science-education.ru
5. Ушачев, И.Г. О мерах по обеспечению конкурентоспособности продукции российского сельского хозяйства в условиях присоединения к ВТО [Текст] / И.Г. Ушачев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – №6. – С. 1-5.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Нагапетян Ц.З., *студент, Кубанский государственный университет (Краснодар)*
Мамий Е.А. *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (Краснодар)*

Ключевые слова: *финансы, финансовая грамотность, финансовая культура, финансовое образование, методы повышения финансовой грамотности.*

Аннотация. *В статье выявляются причины низкой финансовой грамотности населения России и раскрываются особенности обучения населения финансовой грамотности как государственными, так и частными организациями в современных экономических условиях. В результате предлагаются перспективные механизмы, направленные на повышение финансовой культуры разных возрастных категорий населения.*

Роберт Кийосаки - один из самых успешных инвесторов и бизнесменов в мире, что «деньги приходят и уходят». И если мы знаем, как они функционируют, то, по его мнению, мы сможем «управлять ими и становиться богаче».

Зная ответы на элементарные вопросы «Как вести бюджет семьи?», «Как управлять личными финансами?», «Как и куда лучше вложить деньги?» и т.д., каждый из нас может стать успешным человеком, удовлетворить свои потребности, тем самым во много раз повысив один из важный показателей – уровень жизни населения страны в целом.

В целом под финансовой грамотностью населения понимается способность граждан оптимизировать соотношение между сбережениями и потреблением, эффективно управлять личными финансами, осознанно нести ответственность за принятые решения в отношении финансовых продуктов и услуг [1]. Согласно НАФИ высокий уровень финансовой грамотности населения страны оказывает самое положительное влияние как на экономику государства, так и на уровень благосостояния и доходов его граждан.

В Концепции Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения РФ (создана в 2009 г.), весьма полно прописаны аспекты прописаны аспекты, обосновывающие важность финансовой грамотности: «Финансовое образование необходимо всем категориям граждан. Детям оно дает представление о ценности денег, закладывает фундамент для дальнейшего развития навыков планирования бюджета и сбережений. Молодежи финансовое образование может помочь в решении проблемы финансирования образования или решения жилищной проблемы……. Финансовая грамотность необходима взрослым гражданам для управления личными финансами, оптимизации соотношения сбережения - потребление, оценки рисков и принятия разумных решений при инвестировании сбережений…... Грамотный потребитель финансовых услуг лучше защищен от мошеннических действий в области финансов».

Важность решения проблемы роста финансовой культуры населения заставляет

разрабатывать и внедрять новые методики и программы обучения населения в данной сфере, вести пропаганда разумного расходования.

Сегодня сформированы и утверждены Правительством Стратегия развития финансового рынка РФ и Концепция Национальной программы соответственно в 2008 и в 2009 годах, а также было подписано в 2011 году соглашение о займе на сумму 113 млн. долларов на реализацию совместного проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения (в рамках реализации проекта был разработан комплект учебно-методических материалов по повышению финансовой грамотности для школ по ступеням образования: 2-4, 5-7, 8-9 и 10-11 классы, учреждений профессионального образования, а также детских домов и интернатов) и впоследствии с 2013 года были введены дисциплины, связанные с развитием финансовой культуры, в программы среднего образования (в частности, школьного).

Хочется еще отметить, что помимо привлечения денежных средств в разнообразные мероприятия и помимо разработки образовательных программ еще одним инструментом повышения знаний в изучаемой сфере является проведение своего рода олимпиад по финансовой грамотности для школьников и студентов. В частности, одно из таких мероприятие прошло на базе Кубанского государственного университета при поддержке Роспотребнадзора, Центробанка РФ, фонда «Институт фондового рынка и управления», министерства образования, науки и молодежной политики Краснодарского края, краевого департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства, а также общественных организаций. Уже на первом туре ребята отвечали на такие вопросы, как: «Кто может быть инвестором?», «Что такое дебетовая банковская карта?» и т.д. [2].

Конечно используются и другие инструменты, направленные на повышение финкультуры, однако стоит остановиться на том факте, что, несмотря на изобилие различных эффективных способов стать финансово грамотным, положительных результатов пока это не дало. Российская Федерация, по данным исследования, проведенного агентством «Standard & Poor’s» в 2015 году она заняла 55-ое место в мире по уровню финансовой грамотности, уступая таким развивающимся странам третьего мира, как Замбия, Уругвай, Зимбабве и др.[3].

Это еще раз подчеркивает необходимость повышения уровня владения информацией о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, умения их использовать и принимать разумные решения для реализации жизненных целей.

Нужно отметить, что большой интерес для нас представило то, насколько граждане осведомлены в исследуемой сфере. Знают ли они, что такое финансовая грамотность? Какие способы ее повышения они предпочли бы? Для выявления ряда особенностей нами был проведен опрос в соцсети «Вконтакте», в котором приняли участие 421 респондент разных возрастных категорий (от 18 до 50 лет). Результаты опроса представлены на рисунках 1- 5.

Рисунок 1 - Социальное положение респондента

Рисунок 2 - Ознакомленность с понятием финансовая грамотность

Представленные данные позволяют сделать вывод, что основная масса опрошенных - 83,4% - студенты ВУЗов, 5,9% составляют студенты СУЗов, 5,2% - работники, 3,8% - школьники, 1,7% опрошенных - занимают безработные. Среди опрошенных 64% прекрасно понимают, что подразумевает собой финансовая грамотность, почти 30% только слышали название, а остальные – 6% не слышали об этом понятии.

Сделав акцент на тех, кто знает, что значит быть финансово грамотным или же просто кто слышал о таком понятии, выделим наиболее интересные области для них. Из предложенных сфер деятельности (перечислены выше) насущность у опрошенных граждан вызвали вопросы по управлению личными финансами. Это составило 64,3%. Далее, почти 33% респондентов заинтересованы тем, как вести бюджет семьи. Впрочем, нужно отметить, данная ситуация вполне ясна и естественна, так как каждый из нас, в первую очередь, думает о том, как управлять своими личными финансами, как вообще вести правильно бюджет семьи и как сделать так, чтобы потом были возможности удовлетворять свои потребности.

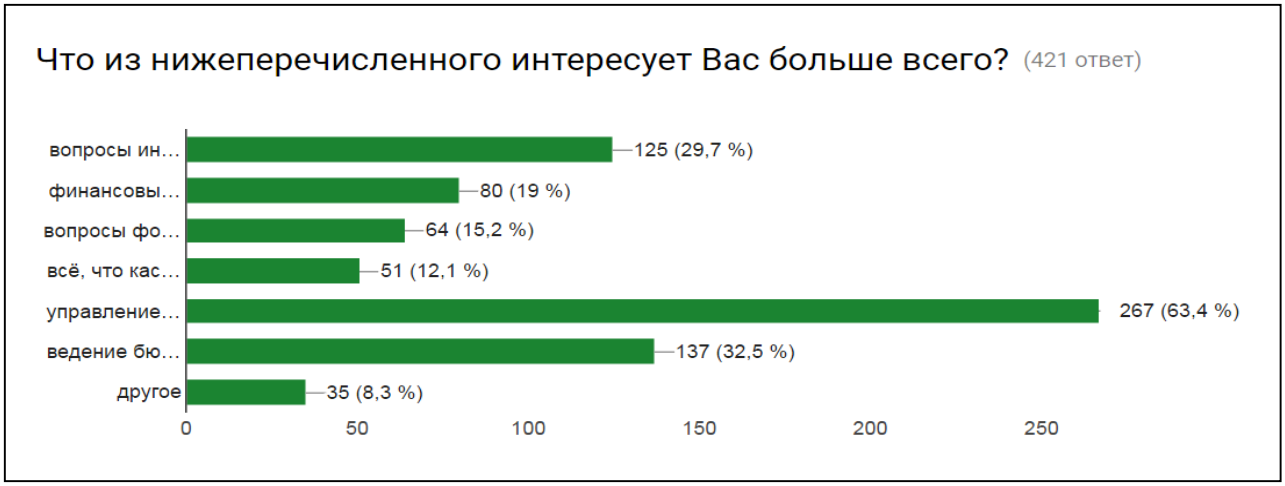


Рисунок 3 - Сфера интереса у граждан

Рисунок 4 - Степень заинтересованности в повышении знаний по финансовой грамотности

Диаграмма демонстрирует, что 29,7% респондентов – это те, кого интересуют также вопросы по инвестированию, т.е. они хотят знать, как правильно вкладывать деньги и куда вкладывать. Следовательно, можно сделать вывод, что финансовая образованность обязательно подразумевает также знание о правильном инвестировании. Еще 19% респондентов интересуют финансовые и правовые аспекты страхования (личного, имущественного и т.п.).

При этом 76%, уверены в необходимости повышения своей грамотности, 21,6% опрошенных дали неоднозначный ответ, а 2,4% ответили отрицательно на данный вопрос.

Отвечая на вопрос о том, что если бы респонденты хотели повысить свой уровень финансовой грамотности, каким способам они отдали бы предпочтение, ответы распределились практически поровну, почти по 30%, набрали такие ответы, как приложения на мобильный телефон и компьютеры, а также дополнительные курсы с личным посещением. Далее, 14% выбрали для себя комфортным такой способ, как дистанционное обучение на дому, а 23% выразили желание самостоятельно изучать и улучшать знания по финансовой грамотности.

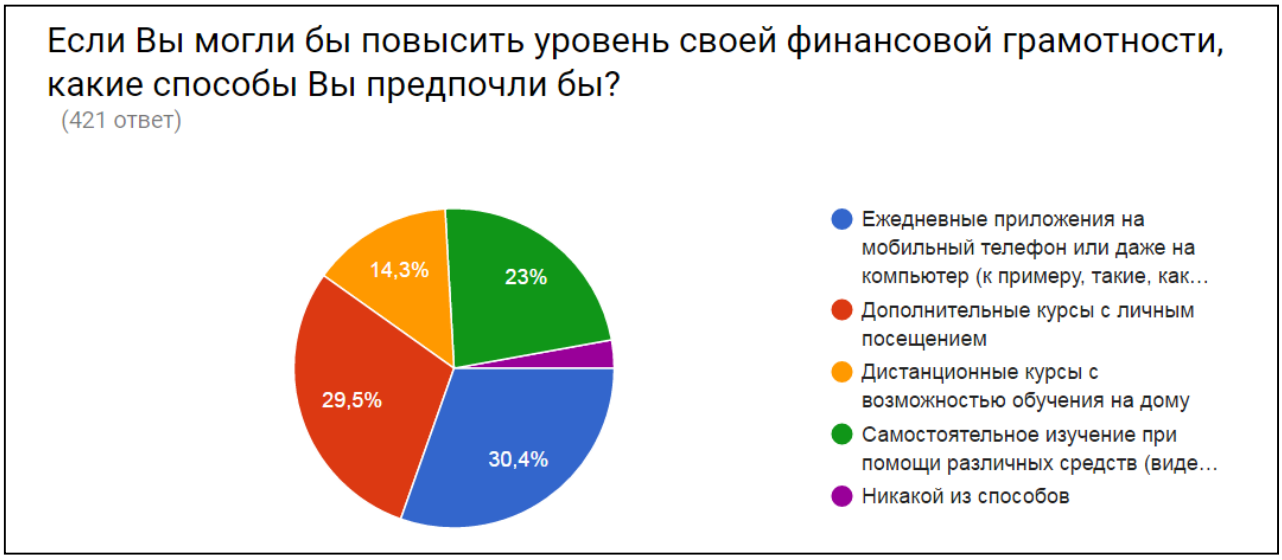


Рисунок 5 - Какой из способов наиболее востребован

Стоит согласиться с тем, что очень удобно иметь в телефонах или в компьютерах (для тех, кто, в основном, работает за ними) онлайн-программы, приложения, которые содержат в себе целую упорядоченную систему, благодаря которой в любое время можно получить любую информацию о финансовых институтах и услугах. Подобные полезные электронные программы уже существуют, достаточно разработаны и пользуются немалой популярностью. Благодаря таким компактным приложениям также можно вести бюджет семьи, контролировать все свои расходы и т.д., но они не дают ответа на вопрос, как правильно вести бюджет.

По эффективности обучения финансовой грамотности дополнительные курсы с личным посещением также незаменимы. Однако мы прекрасно должны понимать, что при этом полная и организованная посещаемость данных видов занятий не обеспечена нам без сомнений, особенно в нынешних условиях.

Подвергать сомнению необходимость обучения финансовой культуре не имеет смысла, но обучение должно иметь максимально доступную и наглядную форму [4]. В результате представляется возможным предложить следующую альтернативу, возможно, не новую, но наиболее эффективную в сложившихся условиях. Достичь реальных результатов в обучении представляется возможным за счет комбинации дистанционного обучения с посещением консультаций тренера 1-2 раза в неделю, в рамках которых должны предусматриваться деловые игры, разбор ситуационных примеров и задач, выполнение обязательных индивидуальных заданий, таких как, например, формирование целевого бюджета семьи с учетом поставленной конкретной цели на определенный промежуток времени и т.п. Такие курсы должны быть бесплатны для всех слоев населения, эффект от них будет достигнут за счет привлечения финансовых ресурсов населения на финансовый рынок. Также специализированные дисциплины должны быть введены в учебных заведениях всех уровней образования, но обучение на них должно носить не традиционных консервативных характер, а должно быть представлено инновационными формами с

привлечением новых технологий обучения, показом фильмов и проведением тренингов [5].

Наряду с этим необходимо проводить социальную рекламу и распространять грамотно оформленные брошюры, красочные буклеты и пособия, которые могут стать неотъемлемой частью обучения финансовой грамотности населения. Каждый день, видя материал перед собой, человек сможет получить необходимую базу, накапливая знания. Именно такой вид распространения полезной информации, на наш взгляд, прекрасно подойдет для пенсионеров и людей предпенсионного возраста.

Также, из ряда неординарных форматов проведения мероприятий по повышению финансовой культуры, можно предложить проведение регулярных выставок финансовых услуг, где специалисты также смогут проконсультировать граждан, интересующихся тем или иным вопросом финансовой сферы, например, страхованием, вопросами формирования будущей пенсии, инвестированием, вопросами кредитования и т.п.

Только такой комплексный подход к решению проблемы повышения финансовой культуры позволит не только решит проблемы в области повышения финансовой грамотности населения, но и привлечь сбережения населения в экономику страны.

Библиографический список:

1. Основные направления деятельности, направленной на повышение уровня финансовой грамотности населения: Приказ ФСФР от 24.09.2009 №09 - 237/пз [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/about/poulation/financial_literacy_activity/guidance_materials/index.php@id_4=187.html. – (время доступа 24.01.2017 16:15)
2. Кубанкие новости [Электронный ресурс]: Ежедневная общественно-политическая газета Краснодарского края. – Режим доступа: http://kubnews.ru/photo/50898/. – (время доступа 24.01.2017 16:15)
3. РБК [Электронный ресурс]: телеканал, интернет- и печатные СМИ. - Режим доступа: http://www.rbc.ru/economics/18/11/2015/564cb0b49a794735ec96b7d2. – (время доступа 21:25 18.11.2016).
4. Пучкина Е.С., Сусская А.С. Исследование финансовой грамотности молодежи: текущее состояние и возможности повышения. Финансовые исследования, 2015. – № 1 (46). – С. 118-128.
5. Веселова Н.Ю., Гаврилов А.А. Инновационные методы формирования интерактивных обучающих программ в системе высшего образования. В сборнике: Актуальные проблемы экономической теории и практики. Сборник научных трудов. – Краснодар, 2013. С. 158-162.

ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ

Носкова А.Д., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пучкина Е.С., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *накопительная пенсия, пенсионная система, страховая пенсия, пенсионные баллы, пенсионная реформа.*

Аннотация. *В статье рассматриваются основные причины актуализации темы реформирования пенсионной системы на нынешней ступени социально-экономического развития РФ. В рамках исследования изучаются основные проблемы и задачи разработки и проведения пенсионной реформы. Анализ пенсионного страхования позволил выявить основные проблемы и перспективы развития данного направления социальной политики государства.*

Пенсионное обеспечение выступает как неотъемлемая часть системы социальной защиты населения Российской Федерации, так как от состояния пенсионной системы во многом зависит жизнь немалого числа нетрудоспособных людей, одними из которых являются лица пожилого возраста. По данным государственной статистики на 2016 год численность пенсионеров, которые состоят на учете в системе Пенсионного фонда РФ, составляет 42,729 миллиона человек, из них по старости – 35,555 млн.

Одним из главных факторов, который характеризует пенсионную систему, выступает коэффициент замещения утраченного заработка, показывающий отношение размера пенсии к размеру прошлых доходов. Норма данного коэффициента была установлена Конвенцией Международной организации труда в 1952 году и должна составлять не менее 0,4. На основе данных Росстата за 2016 год коэффициент замещения составляет 0,3763 или 37,63% при среднем размере пенсии 13620 р. и среднем размере зарплаты 36195 р. Коэффициент замещения – целевой ориентир России, к которому страна должна стремиться. В других странах он значительно выше. Так при получении средней зарплаты по стране коэффициент замещения в Чехии, Швеции и Швейцарии составляет более 50%, в Италии, Словении, Венгрии – более 60% [1]. Также, на протяжении 10 лет происходит постоянное увеличение пенсионной нагрузки населения трудоспособного возраста. По состоянию на 2016 год показатель пенсионной нагрузки составил 469,6 промилле, это означает, что на 1000 человек трудоспособного населения приходится 470 человек пенсионного возраста. В 2006 данный показатель составлял 395,2 промилле, следовательно, темп прироста за прошедшие 10 лет составил 18,83% [2].

Таким образом, в условиях роста дефицита Пенсионного фонда России (2017 - 182 млрд. р.) и роста числа пенсионеров обуславливают необходимость проведения реформирования пенсионной системы РФ. И одной из основных задач государства в данной области на сегодня выступает обеспечение сбалансированности бюджета ПФРФ на долгосрочную перспективу, а также борьба с теневой экономикой в РФ.

До 2002 года в РФ функционировала

распределительная пенсионная система. Однако при неблагоприятной демографической ситуации эффективное функционирование данного вида пенсионной системы стало невозможным. Таким образом, с 2002 г. в целях обеспечения сбалансированности в пенсионную систему РФ был введен «накопительный элемент» (рис. 1).

Страховая составляющая пенсии формируется с помощью бальной системы. «Балльная формула» формирования пенсионных прав сводится к тому, что за каждый год трудового стажа застрахованное лицо приобретает определенное количество баллов, общая сумма которых после завершения трудового этапа в жизни человека и наступления права на соответствующий вид пенсии конвертируется в денежный эквивалент путем умножения на актуальную стоимость одного балла. Стоимость пенсионного балла утверждается государством, а также ежегодно повышается им на уровень не ниже инфляции в предыдущем году.

	Страховая пенсия	Накопительная пенсия
Как учитывается	Учитывается в баллах	Накапливается в рублях
Как формируется	Страховые взносы работодателя конвертируются в баллы и направляются на текущие выплаты пенсии	Страховые взносы работодателя учитываются на пенсионном счете в рублях
Как прирастает	Баллы суммируются, не индексируются. Стоимость балла устанавливается Правительством с учетом доходов ПФР, демографической ситуацией, трансфертов из бюджета и др.	За счет поступающих страховых взносов и инвестиционного дохода
Имеются ли гарантии сохранности	До момента назначения страховой пенсии денежные средства в Вашу пользу не формируются, учитывается только сумма баллов	С 2015 года реализуется система гарантирования прав застрахованных лиц, что обеспечивает гарантию сохранности взносов и увеличение гарантируемой суммы на величину инвестиционного дохода каждые 5 лет
Как рассчитывать размер будущей пенсии	По формуле: СП=(ФВ+ИПК*СПК)*КПВ ФВ- фиксированная выплата ИПК – сумма баллов СПК – стоимость балла КПВ – повышающий коэффициент	По формуле: НП=ПН/Т ПН – сумма средств пенсионных накоплений, руб. Т – ожидаемый период выплат (228 месяцев)
Выплачивает	ПФР	НПФ
Как наследуется	Не наследуется	Наследуется в порядке правопреемства до момента назначения накопительной пенсии
Прочее	Отказ от формирования накопительной пенсии является окончательным, изменить принятое решение после 31.12.2015 невозможно	От формирования накопительной пенсии в пользу страховой можно отказаться в любой момент

Рисунок 1 – Сравнение страховой и накопительной пенсии

До января 2016 граждане 1967 года рождения и моложе имели право выбора – формировать только страховую пенсию по обязательному пенсионному страхованию (22%) или часть взносов работодателя направить на накопительную пенсию (6%).

Исходя из сложившейся экономической ситуации, ПФР не преодолеет дефицит средств в ближайшее время. Иных способов изменить ситуацию нет, поэтому «заморозку» пока не прекратят.

Согласно Федеральному закону «О страховых пенсиях» от 28.12.2013 N 400-ФЗ размер страховой пенсии по старости с 2015 года будет зависеть от:

- размера заработной платы застрахованного лица;
- длительности страхового стажа;
- периода обращения за назначением страховой пенсии застрахованного лица.

Данные меры позволят склонить граждан к выбору места работы с «белой зарплатой», также работники будут проверять записи трудовой книжки, а по достижении пенсионного возраста и за каждый год более позднего обращения за пенсией (не свыше 10 лет), страховая пенсия будет возрастать на соответствующие премиальные коэффициенты.

Федеральным законом для получения страховой пенсии прописаны 3 обязательных условия, реализация которых достижима только в совокупности:

1) достижение пенсионного возраста;

2) наличие минимального страхового стажа (в 2015 г. – 6 лет, а далее с каждым годом стаж будет увеличиваться на 1 год таким образом, чтобы к 2024 г. минимальный страховой стаж составил 15 лет);

3) наличие минимального количества пенсионных баллов (в 2015 г. – 6,6 баллов, далее с каждым годом требования будут увеличиваться так, чтобы к 2025 г. они составляли не менее 30 баллов) [3].

Гражданам, которые не успеют к 60 и 55 годам, накопить минимально требуемую сумму баллов и страховой стаж, будет назначена социальная пенсия, но с возраста 65 лет у мужчин и 60 лет у женщин. Выплата социальной пенсии осуществляется из Федерального бюджета [4].

Если гражданин получает зарплату в размере 7500 руб. (МРОТ), то ему следует иметь стаж в 30 лет для того, чтобы иметь минимально необходимую сумму баллов равную 30 к 2025 году. Вместе с тем размер страховой пенсии будет 7227 руб. в то время, как размер прожиточного минимума пенсионера на 2016 г. составляет 7951 р. в среднем по стране.

Для того чтобы за 30 лет страхового стажа работник мог рассчитывать на размер будущей пенсии сравнимый или больше прожиточного минимума пенсионера, ему необходимо получать зарплату более чем 9500 руб. Если рассмотреть данные Росстата за 2016 г. о распределении численности работников по размерам начисленной заработной платы, то около 6,8% работающего населения имеет зарплату не выше 9000 руб. Выходит, что минимум 6,8% работающих граждан России будут работать более 30 лет только на то, чтобы накопленные баллы позволили им получить хотя бы минимальную прожиточную пенсию [5].

По данным Росстата за 2016 г. оптимальный размер пенсии составлял 13,1 тыс. руб., следовательно, чтобы иметь пенсию в размере 13,1 тыс. руб. и более, гражданин должен иметь заработок не менее 25 тыс. руб. при наличии стажа не менее 30 лет и других обязательных условий, а это 53,4% работающих граждан РФ.

С 1.01.2017 вступил в силу Федеральный закон от 23 мая 2016 г. N 143-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные

акты Российской Федерации в части увеличения пенсионного возраста отдельным категориям граждан». Данным гражданам, согласно закону, ежегодно будет повышаться возраст на 6 месяцев. Таким образом, к 2026 г. у мужчин пенсионный возраст увеличится до 65 лет, а к 2032 г. у женщин - до 63 лет.

Проведённые расчеты демонстрируют, что используемая система не стимулирует граждан, которые имеют низкую зарплату, дольше работать. Поздний выход на пенсию необходимо стимулировать другим образом.

Во-первых, работающий пенсионер должен полностью получать пенсию, это повысит его материальную заинтересованность в продолжение активной трудовой деятельности. Увеличение источников доходов на этапе жизненного цикла, который принято называть «старость» позволить повысить качество жизни граждан. Ущемление прав лица достигшего пенсионного возраста, приобрётшего право получать пенсию, дестимулирующее воздействует и на остальных участников трудового процесса.

Во-вторых, следует предусмотреть возможность уменьшить НДФЛ с 13% (данные на май 2017 г.) до 5% или 8% на зарплату величиной до 2х размеров МРОТ для работающих пенсионеров, для того чтобы заинтересовать людей достигших пенсионного возраста постепенно снижать свое участие в трудовом процессе, постепенно переходя на менее оплачиваемые места.

Изменение пенсионной системы становится крайне необходимым, выбранная правительством РФ стратегия развития пенсионной системы предполагает не долгосрочные, а краткосрочные меры финансирования дефицита ПФР. Выбор такой системы – это огромный шаг назад к распределительной системе, неизбежно ведущей к дефициту бюджета ПФР, финансирование которого негативно отражается на экономике РФ.

Библиографический список

1. Габова А.А. Анализ страхового и накопительных элементов пенсионной системы // Аллея науки, 2016.– № 3 (3). –С. 16-23.
2. Росстат – Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/ (время доступа 17:50 13.05.2017).
3. Черных А.А. Особенности пенсионной реформы в России // Бизнес-образование в экономике знаний, 2016.– № 1 (3). –С. 72-76.
4. Консультант Плюс - справочно-правовая система [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/ (время доступа 18:40 13.05.2017).
5. ПФРФ – интернет портал [Электронный ресурс]: http://www.pfrf.ru/ (время доступа 18:03 13.05.2017).

ПРОБЛЕМНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБЩЕГО ДОЛГА РФ

Осокина А.М., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *внешний долг, государственный долг, динамика внешнего долга, внешние заимствования, долговая политика, управление внешним долгом.*

Аннотация. *В статье проанализированы основные показатели динамики внешнего долга, дана характеристика проблем регулирования внешнего долга и рекомендации по их решению, а также оценена долговая политика России на ближайшие два года.*

В настоящее время долговые обязательства в виде внешнего долга имеют как развивающиеся страны, так и развитые. В современном мире такая практика является привычным явлением, а недостаток собственных ресурсов характерен для большинства стран мира. Чаще всего, при рациональном использовании средства, полученные в результате внешних заимствований направляются на погашение бюджетного дефицита или на выплаты по текущим финансовым обязательствам.

Грамотность регулирования внешнего долга влияет на стабильность национальной валюты, положение страны в мировом сообществе, состояние федерального бюджета, а неэффективное расходование заемных средств государственного долга несет угрозу для стабильности бюджетной системы страны и влечет снижение кредитных рейтингов.

Государственный внешний долг – долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией [1].

Внешний долг государственного сектора в расширенном определении охватывает внешнюю задолженность органов государственного управления, органов денежно-кредитного регулирования, а также тех банков и небанковских корпораций, в которых органы государственного управления и денежно-кредитного регулирования напрямую или опосредованно владеют 50 и более процентами участия в капитале или контролируют их иным способом [2].

На рисунке 1 представлена динамика объема общего внешнего долга России с 1995 г. Как видно, наблюдается четкая тенденция к росту заимствований вплоть до 2014 г. В последние же два года происходит небольшой спад объемов заимствований.

К индикаторам внешнего долга относятся: общая сумма внешнего долга в определенный момент времени (обычно за год); динамика внешнего долга; величина внешнего долга на душу населения; отношение внешнего долга к ВВП; отношение объема внешнего долга к величине экспорта.

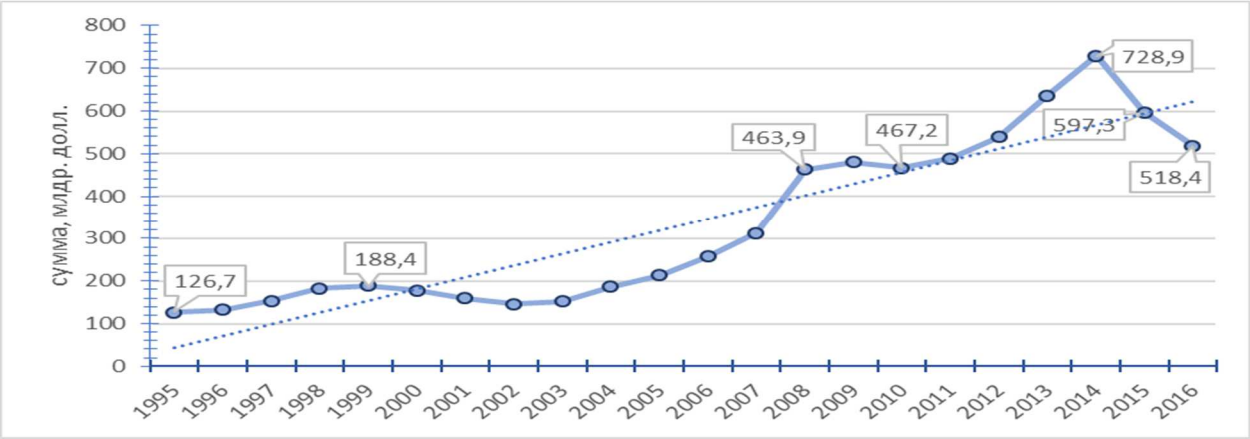


Рисунок 1 – Объем общего внешнего долга в 1995-2016гг [2].

Если сравнить график динамики общей суммы долга и суммы долга в процентах к ВВП, то линии трендов двух графиков имеют абсолютно противоположные направления (рисунок 2).

Точки максимума графика приходятся на 1999-2000 гг. (96,2%), 2009-2010 гг. (39,3%), а также 2015 г., когда отношение достигло показателя в 48,3%. Такие показатели вызваны соответственно финансовым экономическим кризисом 1998 г., когда произошел резкий обвал цен на товары топливно-энергетического комплекса, продукция которого является одной из основных статей экспорта нашей страны, был объявлен дефолт, курс рубля упал более, чем в 3 раза; мировым экономическим кризисом 2008 г., который, по некоторым оценкам, продолжается до сих пор, а также современной ситуацией в мировом сообществе, характеризующейся экономической изоляцией России и введением санкций.

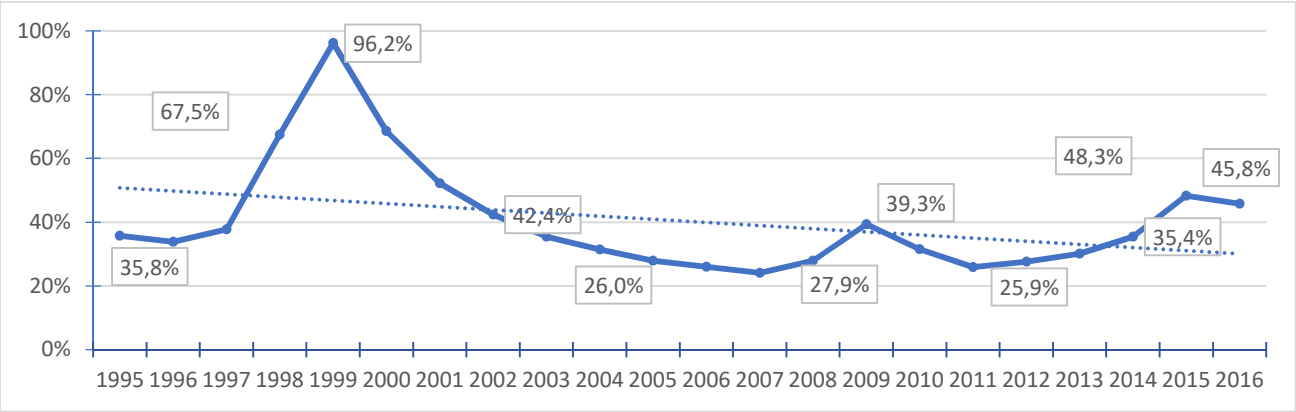


Рисунок 2 – Общий внешний долг России в % к ВВП за 1995-2016 гг. [2]

Еще один важный показатель – коэффициент, показывающий отношение внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг (рисунок 3). Говоря о современной ситуации, заметен резкий скачок с 2014 г. Это связано с введением санкций против России и сокращением объемов экспорта, которое происходило быстрее, чем сокращение внешнего долга.

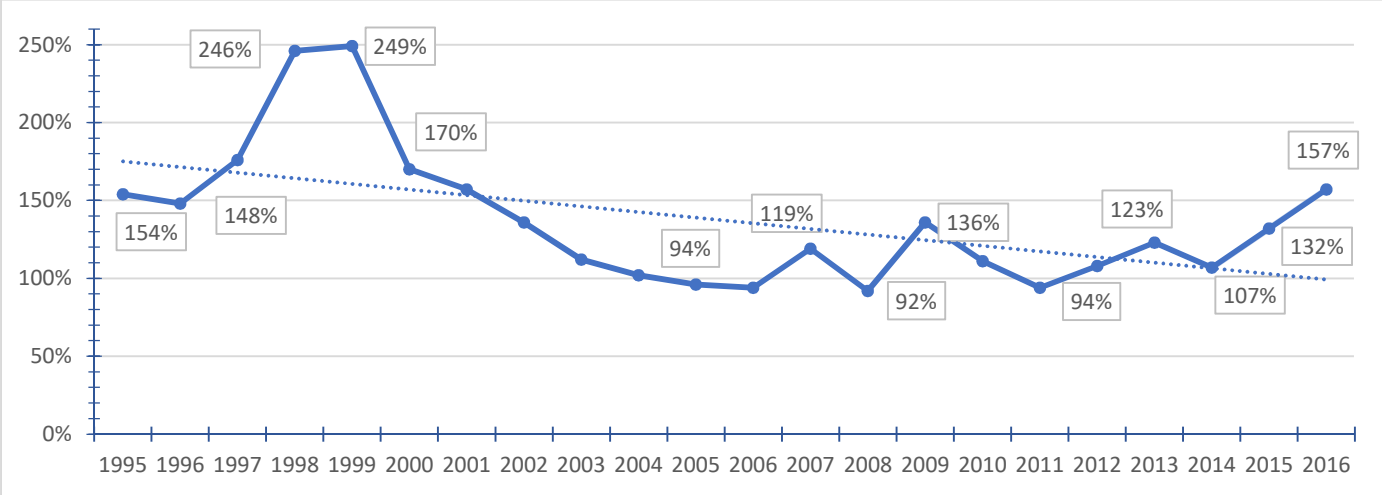


Рисунок 3 – Отношение внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг [2]

Согласно данным ЦБ РФ за 2016 г. данный коэффициент был равен 157%. При сравнении эти данных со справочной информацией, предоставляемой Международным валютным фондом и Счетной палатой Российской Федерации, то по показателям МВФ Россия в 2016 г. достигла средней степени риска (Таблица 1).

Таблица 1 – Справочная информация по пороговым значениям коэффициентов [3]

Предложения из различных источников	Пороговые значения коэффициентов
МВФ в аналитических целях. Степень риска: "низкая - средняя - высокая"	100-150-200
Счетная палата РФ в аналитических целях	130-220

Также важной характеристикой внешней долговой устойчивости Российской Федерации – внешний долг на душу населения (долл. США) (рисунок 4). Данный график практически повторяет собой график динамики общей суммы долга, так как изменения в численности населения страны на протяжении всего этого периода незначительны для данного исследования. В общем наблюдается тенденция к росту величины долга на душу населения.

По итогам второго квартала 2016 г. Россия занимает 14 место в списке стран по внешнему долгу в % к ВВП и 24 место в рейтинге стран с наименьшим показателем внешнего долга на душу населения (3677 долларов).

Основными проблемами касаемо внешнего долга на данный момент является: большой суммарный объем внешних заимствований, тенденция к увеличению отношения величины внешнего долга к сумме экспорта товаров и услуг, а также преобладание доли заимствований банковского сектора в структуре внешних заимствований. В связи с этим предложены следующие рекомендации: Конверсия долга (в инвестиции, обмен на облигации) позволит одновременно уменьшить сумму долга и привлечь иностранные инвестиции, сохранение учетной ставки на уровне, позволяющем конкурировать с предложением на внешнем рынке кредитов в иностранной валюте, а также изменение структуры экспорта.

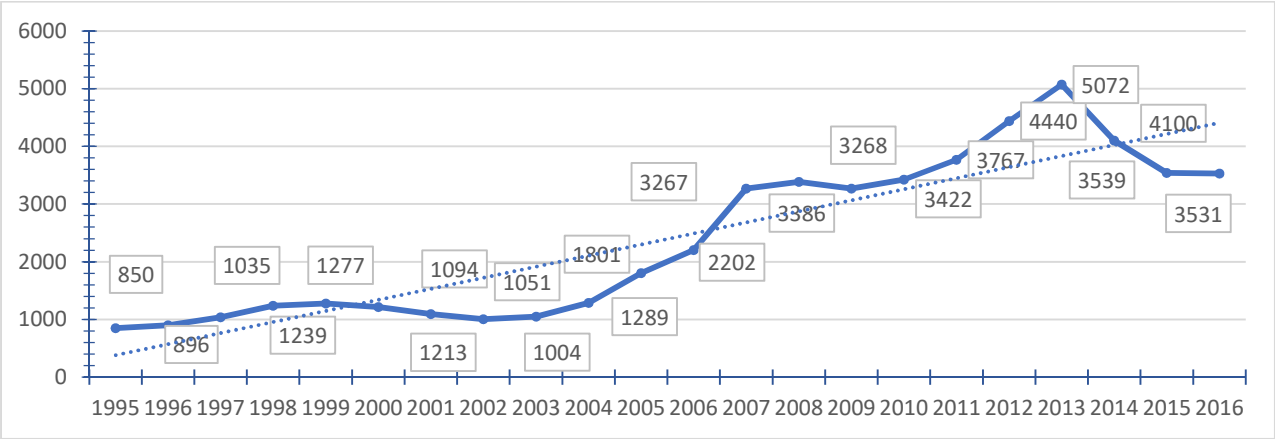


Рисунок 4 – Величина общего внешнего долга на душу населения (долл. США)

С учетом текущей относительно благоприятной конъюнктуры на международном долговом рынке с точки зрения наличия большого количества временно свободных денежных средств у международных инвесторов и их растущего аппетита к принятию на себя риска заемщиков из развивающихся стран в надежде получить более высокие доходы по сравнению с заемщиками из развитых стран, российские банки и компании имеют возможность использовать данный источник финансирования и привлекать относительно недорогие денежные средства. Это будет способствовать частичному облегчению финансовых условий функционирования Правительства РФ, на котором в условиях санкционного режима лежит основная обязанность по кредитованию российской экономики [4].

Реализация долговой политики в 2016-2018 гг. будет осуществляться в рамках решения ключевых задач по поддержанию умеренной долговой нагрузки (отношение государственного долга Российской Федерации к ВВП, не превышающее 15-20%) и недопущению роста расходов на обслуживание государственного долга (доля в общем объеме расходов федерального бюджета, не превышающая 10%), соблюдению показателей и индикаторов, установленных государственной программой «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», а также по развитию внутреннего рынка капитала [5].

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
2. Центральный Банк Российской Федерации. Раздел: статистика внешнего сектора //www.cbr.ru.
3. Статистика внешнего долга. Руководство для составителей и пользователей – [Washington, D.C.]: Международный Валютный Фонд, 2008.
4. Вылегжанина Е.В., Гребенникова В.А. Оценка состояния и перспектив корпоративного внешнего долга России// Экономика устойчивого развития, 2017. – № 1 (29). – С.28-34.
5. Основные направления бюджетной политики на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг. // http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713&area_id=4&page_id=2104&popup=Y#ixzz4eg22f4Kd.

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Панеш З.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Федотова Е.Б., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовый менеджмент, оценка стоимости предприятия, подходы к оценке, оценочные мультипликаторы.*

Аннотация. *В современных условиях любой объект собственности может являться источником дохода и объектом рыночной сделки, в том числе таким объектом являются и права собственника. Важную роль в управлении стоимостью играет глубокое понимание того, какие именно параметры деятельности фактически определяют стоимость бизнеса. Это связано с тем, что стоимость компании интегрирует в себе показатели, отражающие внутреннюю ситуацию фирмы и ее внешнее окружение, и тем самым позволяет сопоставлять результаты деятельности различных экономических субъектов.*

Многообразие форм собственности в современной экономике предоставляет возможность собственнику по своему усмотрению вкладывать свои средства в бизнес. И при этом одним из основных вопросов становиться стоимость собственности. С этими проблемами сталкиваются предприятия, фирмы, акционерные общества, финансовые институты.

Оценка стоимости любого объекта собственности представляет собой упорядоченный, целенаправленный процесс определения в денежном выражении стоимости объекта с учетом потенциального и реального дохода, приносимого им в определенный момент времени в условиях конкретного рынка.

Оценка бизнеса необходима для выбора обоснованного направления реструктуризации предприятия. В процессе оценки бизнеса выявляют альтернативные подходы к управлению предприятием и определяют, какой из них обеспечит предприятию максимальную эффективность, а, следовательно, и более высокую рыночную цену, что и является основной целью собственников и задачей управляющих фирм в рыночной экономике.

Стороны, заинтересованные в проведении оценочных работ, стремясь реализовать свои экономические интересы, определяют цели оценки. При оценке бизнеса в финансовом менеджменте используется несколько подходов: затратный, доходный, сравнительный, оценочные мультипликаторы.

При затратном подходе оценки бизнеса обычно используется метод накопления активов, который позволяет определить их чистую стоимость. В данном случае это разница между стоимостью активов и стоимостью обязательств предприятия, в отношении которого производится оценка. При этом используются только данные, актуальные на момент произведения оценки. Такой метод предполагает учет следующих особенностей:

- оценке поддаются внеоборотные активы в части основных средств, незавершенного

строительства, нематериального имущества, а также финансовых инвестиций;

- оцениваются внеоборотные активы, которые могут содержаться в долгосрочной дебиторской задолженности и отсроченные налоговые активы, при этом обязательно учитываются сроки погашения долгов и возвращения кредитов;

- обязательно оцениваются запасы товаров или продукции, принадлежащие компании. Оценка производится с учетом стоимости этих активов, которая содержится в бухгалтерских документах компании;

- оценке методом затратного подхода также поддаются долгосрочные и текущие финансовые инвестиции, и векселя [1, с.58].

Также оценивается стоимость всех обязательств компании, а их стоимость зависит от их вида. Как правило, реальной стоимостью признается та, которая указана в документах бухгалтерии. Такой подход применяется в случаях, если компания находится под санкциями, под угрозой ликвидации или банкротства, или деятельность компании является убыточной.

При доходном подходе оценка стоимости бизнеса основывается на величине приносимых им выгод и его денежных потоков. Это наиболее распространенный подход, который используется в большинстве случаев и предполагает использование двух методов: метод дисконтирования и метод капитализации. При реализации доходного метода оценщики оперируют маркетинговыми процедурами проведения ожидаемых доходов, то есть рассматриваются дивиденды или чистые финансовые потоки. В этом случае при расчете стоимости всего предприятия учитывается его текущее финансовое состояние, а также его имущественный комплекс.

Наиболее распространенным методом является метод дисконтированных денежных потоков или метод непрямой капитализации [5, с.258]. В этом случае в процессе оценки бизнеса предполагаются процедуры выбора соответствующей модели денежного потока и определение прогнозного периода поступлений денежного потока. Наряду с этим проводится прогнозирование составляющих чистого денежного потока, и он рассчитывается на каждый отрезок времени прогнозного периода отдельно (на месяц, год или квартал). В рамках данного метода также проводится расчет стоимости реверсии и его обоснование, определяется стоимость чистых денежных потоков на конкретный момент времени.

При расчете денежного потока в доходном подходе учитываются результаты анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности оцениваемого предприятия. Оценка производится за прогнозный период и за время, предшествующее дате начала проведения оценочных работ. Такой подход позволяет составить максимально полную картину состояния предприятия и дать сравнительно точный прогноз на будущее. При этом бизнес-план развития предприятия в большинстве случаев не учитывается: используются исключительно прогнозы, касающиеся денежных потоков бизнеса [6, с.190].

При сравнительном подходе стоимость оцениваемого бизнеса сравнивают с ценой на аналогичные компании, при этом используются как данные рынка капиталов, так и данные о прецедентных сделках. Вместе с тем, такой подход несколько осложняется некоторыми факторами.

Один из них – закрытость рынка, что не позволяет узнать конкретные данные о совершенных сделках, и даже просочившиеся в СМИ данные будут малополезны, так как довольно быстро утрачивают свою актуальность.

При этом очевидно, что сравнивать с теми предприятиями, данные о которых открыты – бессмысленно [3, с.65].

Дело в том, что в таких случаях собственники предприятий готовы предоставить полные данные о компании, но в большинстве случаев цифры оказываются завышенными, так как продающая сторона стремится в максимально выгодном свете представить предмет торга.

Если учесть еще и уникальность каждого бизнеса, в связи с чем при использовании полученных данных требуется вносить корректировки – то такой подход можно назвать неэффективным во многих случаях, или же его нельзя использовать как единственный инструмент оценки бизнеса.

Оценочные мультипликаторы, которые используются при оценке бизнеса – это коэффициенты стоимости, которые получают при сравнении показателей сопоставляемых компаний или бизнесов.

В мировой практике чаще всего используется мультипликатор EV/EBITDA, где EV – стоимость бизнеса, а EBITDA – прибыль без учета налогов, процентов и амортизации, как правило, за последний год деятельности компании. Такой мультипликатор является универсальным и может применяться как для обычных стандартных расчетов, так и в сложных специфических ситуациях.

Оценка бизнеса может производиться с разными целями: от необходимости получения максимально полных данных при реструктуризации предприятия до ликвидации компании или наложения на нее санкций со стороны правительства. Важно помнить, что оценка бизнеса – это достаточно сложный и трудоемкий процесс, который может занять много времени [4, с.45]. Это значит, что подобные работы могут проводиться только специалистами, которые прошли соответствующую подготовку и имеют для этого все необходимые знания.

Как правило, такие специалисты проходят стажировку и сдают обязательные экзамены, поэтому обращаясь в известные оценочные компании, владелец бизнеса может быть на 100% уверен в том, что работает квалифицированный специалист, а все данные по оценке будут правильными и достоверными [2, с.102].

Библиографический список

1. Бекасов, Ш. Оценка стоимости недвижимости: сборник задач. Учебное пособие для ВУЗов / Ш. Бекасов. – М.: КноРус, 2015. – 260 с.
2. Бусов, В.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник для академического бакалавриата / В.И. Бусов, О.А. Землянский. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 382 с.
3. Жарылгасова, Б.Т. Оценка стоимости земельных участков / Б.Т. Жарылгасова.– М.: КноРус, 2015. – 264 с.
4. Землянский, О.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник для бакалавров / В.И. Бусов, О.А. Землянский, А.П. Поляков; Под общ. ред. В.И. Бусова. – М.: Юрайт, 2013. – 430 с.
5. Кинг, А. Оценка справедливой стоимости для финансовой отчетности: Новые требования FASB / А. Кинг. – М.: Альпина Паблишерз, 2015. – 383 с.
6. Натенберг, Ш. Опционы: Волатильность и оценка стоимости. Стратегии и методы опционной торговли / Ш. Натенберг.– М.: Альпина Паблишер, 2016. – 539 с.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Панеш З.А., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инновационная деятельность, инновации, инновационная активность, проблемы финансирования.*

Аннотация. *В статье раскрываются ключевые особенности инновационной деятельности промышленных предприятий, обусловленные высоким риском вложения средств в инновационную деятельность, что приводит к спаду инновационной активности. Выявлены проблемы финансирования инноваций в промышленности и векторы активизации этого процесса.*

Финансирование инноваций – это деятельность по обеспечению и использованию денежных средств, направляемых на проектирование, разработку и организацию производства новых видов продукции, на создание и внедрение новой техники, технологии, услуг, работ [1].

Недостаточность финансирования инновационной деятельности предприятий характеризуется наибольшей ценой внедрения и развития нововведений, долгим сроком окупаемости, недостаточностью собственных средств и ограниченностью привлечения финансовых средств извне. Нехватка собственных денежных средств является одним из главных факторов, которые сдерживают инновационную деятельность промышленных предприятий.

На рисунке 1 представлена классификация факторов, которые определяют инновационную активность промышленных предприятий.

Условия, необходимые для организации эффективного процесса финансирования инновационной деятельности:

– различные источники финансирования;

– обоснованность и комплексность системы финансирования;

– четкая целевая ориентация системы финансирования – ее увязка с задачей быстрого и эффективного внедрения инноваций;

– сохранение и развитие стратегического потенциала в приоритетных направлениях развития экономики;

– создание необходимых предпосылок для ее модернизации и успешного инновационного развития [2].

Считается, что именно привлеченные и заемные средства позволяют быстро осуществлять финансирование инноваций, поддерживающих конкурентоспособность предприятий, при этом, не имея достаточных собственных средств для инновационной деятельности.

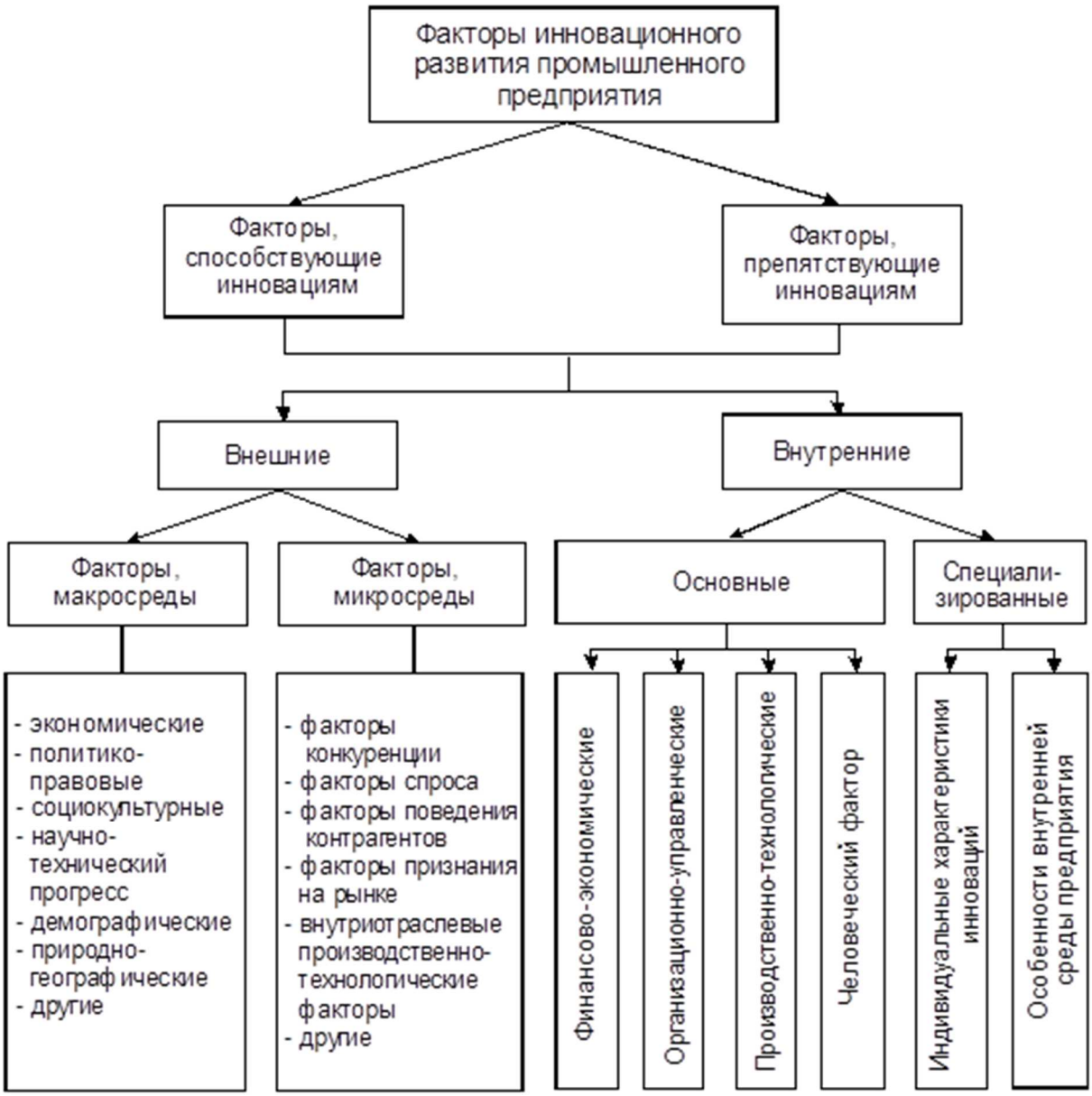


Рисунок 1 – Факторы, определяющие инновационную активность

К основным проблемам, создающим наиболее серьезные препятствия для процесса финансирования относят, как недостаточность собственных средств, так и государственной поддержки. Немаловажную роль играет высокий экономический риск, предприятия предпочитают заниматься покупкой нового оборудования, нежели вкладывать деньги в рисковую деятельность.

Для искоренения проблем финансирования инновационной деятельности следует выработать результативную методику национально-технической и социально-экономической оценки эффективности новой техники, управления научно-техническим прогрессом и эффективностью.

На рисунке 2 представлена предложенная в научной литературе методика финансирования инновационной деятельности, включающая основные задачи, определенные в ходе исследования, которые влияют на процесс финансирования [3].

Первый этап характеризуется формированием потока входящей информации: цель финансирования,

параметры инновационных проектов, финансовые планы предприятия.

На втором этапе анализируются и оцениваются возможности организации по финансированию инновационной деятельности. Важное значение на данном этапе имеет формирование оптимальной (целевой) структуры капитала.

На третьем этапе необходимо решение задачи максимизации темпов роста объемов финансирования, что предполагает формирование возможных сценариев финансирования и выбор оптимального из них.

На четвертом этапе происходит построение оптимального графика потребностей в финансовых ресурсах на каждом интервале финансирования.

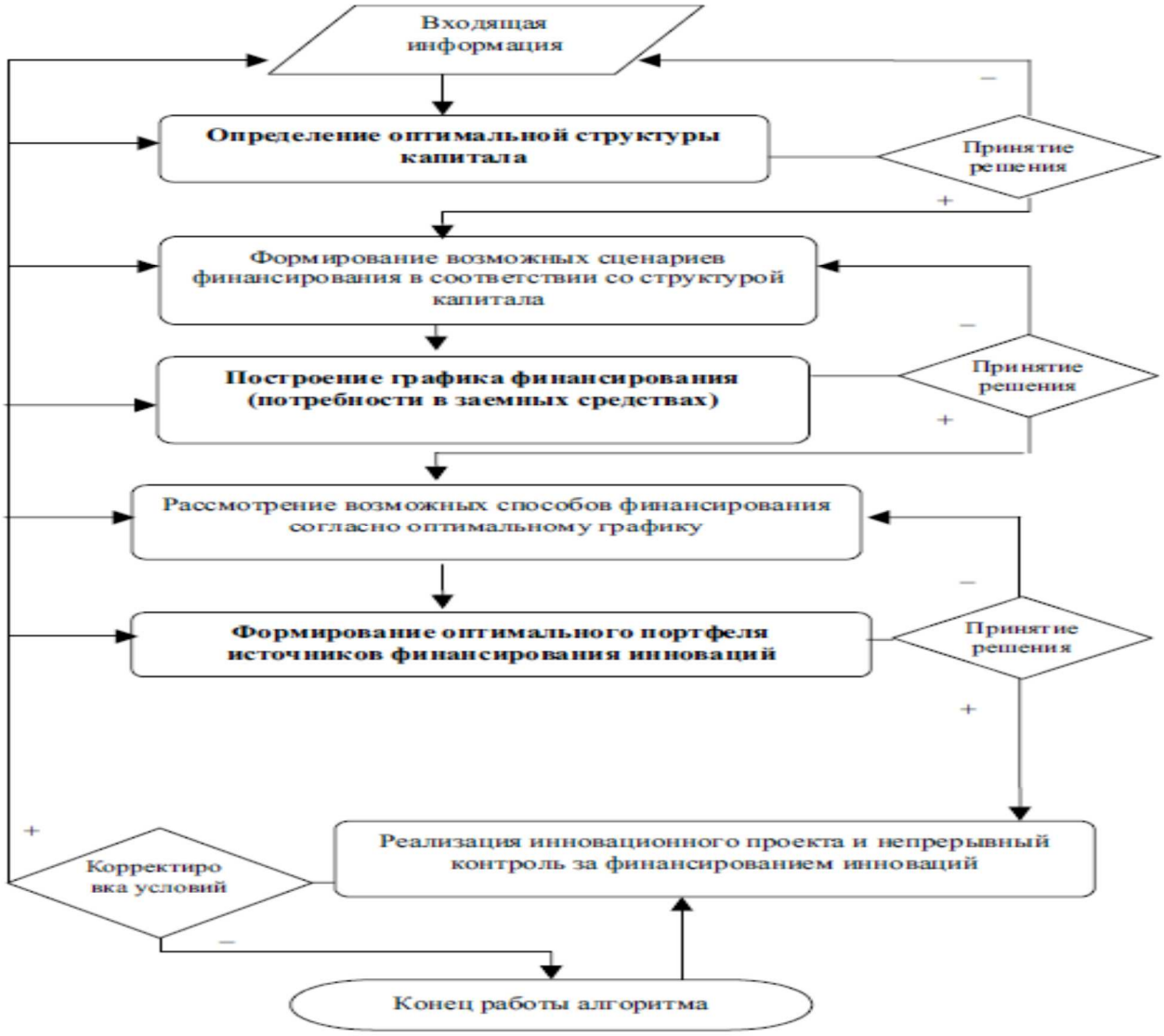


Рисунок 2 – Блок-схема методики определения форм и построения способов финансирования инновационной деятельности

Для активизации инновационной деятельности на уровне хозяйствующих субъектов промышленности необходимо:

– предоставление благоприятных условий инвесторам (обеспечение стабильности законодательства, уменьшение налоговой нагрузки и т.п.);

– создание банков со специализацией на кредитной поддержке новаторской деятельности;

– предоставление финансовой помощи (грантов и субсидий) на коммерциализацию и покрытие части управленческих расходов.

Следовательно, требуется использование комплексного подхода внедрения инноваций на предприятиях промышленного сектора, что приведет к динамичному их развитию, повышению конкурентоспособности, укреплению маркетинговой политики [4].

Библиографический список

1. Кузнецов А.А., Гребенникова В.А. Источники финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Закономерности и тенденции развития науки в современном мире», 2015. – С.100-102.
2. Агарков А.П. , Голов Р.С. Управление инновационной деятельностью: учебник. – М.: Дашков и Ко, 2015. – С.160-165.
3. Ельшин Л.А., Сергеева Е.А. Финансовое обеспечение инновационной деятельности и управление рисками в НГХК: учебное пособие. – Издательство КНИТУ, 2013. – С. 50-60.
4. Кабанова В.А., Смородинова Н.И. Проблемы финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов, 2015. Т. 2. – №11. – С. 820-821.

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Парпула И.И., *соискатель, Кубанский государственный университет (Краснодар)*
Кулишов Д.И., *студент, Кубанский государственный университет (Краснодар)*

Ключевые слова: *муниципальное образование, бюджет, финансы, доходы, расходы, задолженность, показатели.*

Аннотация. *В статье рассматривается содержание методики оценки устойчивости бюджета муниципального образования, на основе которой сформирована компьютерная программа рейтинговой оценки, применение которой позволит более обоснованно формировать управленческие решения в сфере регионального антикризисного финансового менеджмента.*

Для регулирования деятельности государственных органов и оценки результативности их бюджетной деятельности, необходимы соответствующие методики и инструменты, основанием разработки и применения которых являются нормативные документы Минфина РФ [1,2,3], а также предложения отечественных ученых [4,5,6].

Приказом Минфина РФ № 223 от 02.08.2004 г. «О мониторинге финансового положения и качества управления финансами субъектов РФ и муниципальных образований» определена методика комплексного анализа и оценки финансового положения и управления финансами [1]. В основу данной методики положена система индикаторов, которые отражают уровни финансового положения, платежеспособности и качества управления финансами, а также устойчивости по отношению к внешним негативным факторам.

Показатели, в зависимости от их содержания, сведены в четыре группы: оценка финансовой устойчивости бюджета; оценка платежеспособности бюджета; анализ эффективности бюджетной политики; прочие коэффициенты.

В группу показателей «Оценка финансовой устойчивости бюджета» включены:

- коэффициент автономии, который показывает долю собственных доходов в общей сумме доходов бюджета;
- коэффициент зависимости – показывает долю безвозмездных перечислений от бюджетов вышестоящих уровней в общей сумме доходов территориального бюджета;
- коэффициент устойчивости, характеризующий какую часть от полученных доходов бюджета занимают безвозмездные перечисления от бюджетов вышестоящих уровней.

В группу показателей «Оценка платежеспособности бюджета» включены:

- коэффициент доли первоочередных расходов – показывает долю первоочередных расходов в общей сумме расходов бюджета;
- коэффициент доли кредиторской задолженности, показывающий долю кредиторской задолженности в общей сумме расходов бюджета;

- коэффициент долга, характеризующий уровень долга в общей сумме чистых (налоговых) доходов бюджета;

- коэффициент краткосрочного долга, который показывает долю краткосрочного долга в общей сумме чистых (налоговых) доходов бюджета;

- коэффициент предоставления гарантий – характеризует удельный вес гарантий бюджета в общей сумме чистых (налоговых) доходов бюджета;

- коэффициент просроченной задолженности – характеризует удельный вес просроченного долга в общей сумме чистых (налоговых) доходов бюджета.

В группу показателей «Анализ эффективности бюджетной политики» включены:

- коэффициент дефицита – характеризует долю дефицита бюджета в общей сумме доходов бюджета;

- коэффициент бюджетного покрытия – характеризует во сколько раз доходы бюджета превышают расходы бюджета;

- коэффициент деловой активности – характеризует удельный вес неналоговых доходов в общей сумме полученных налогов бюджета;

- коэффициент налоговых доходов – характеризует удельный вес налоговых доходов в общей сумме полученных налогов бюджета;

- коэффициент поддержки экономики – характеризует какую часть полученных доходов бюджета составляют доходы, ставшие возможными благодаря расходам на поддержку отраслей народного хозяйства.

Кроме того, для комплексного охвата всей финансовой деятельности анализируемого бюджета в методике, предлагаемой учеными Кубанского университета [5,6], рассчитываются такие коэффициенты, как:

- коэффициент бюджетной результативности – характеризующий сколько рублей в доходах бюджета региона приходится на каждого проживающего;

- коэффициент бюджетной обеспеченности – характеризует сколько товаров и услуг из регионального бюджета приходится на одного человека;

- коэффициент социальной защищенности населения – характеризует сумму расходов по социальным статьям, приходящейся на каждого проживающего в регионе;

- коэффициент обеспечения безопасности населения – характеризует сумму расходов на обеспечение безопасности и законности, приходящейся на каждого проживающего.

При расчете каждого коэффициента в зависимости от того какой бюджет был подвержен анализу, определяется оценка (рейтинг) и в результате формируется сумма баллов, по которой можно будет сделать определенный вывод.

На основе нормативных документов и предложений ученых разработана программа в MS Excel. Данное программное обеспечение позволяет провести автоматический расчет указанных выше коэффициентов, выявить отклонения по соответствующим показателям, оценить бюджет с различных точек зрения, сделать соответствующие выводы.

Первый лист программы состоит из 4 элементов, представленных на рисунке 1.

Первый элемент представляет собой таблицу исходных данных, в которую необходимо внести соответствующую информацию. Информацию можно найти на сайтах государственных органов статистики или из другого достоверного источника.

Второй элемент представляет собой выпадающий список, в котором есть возможность выбрать вид бюджета, показатели которого необходимо проанализировать.

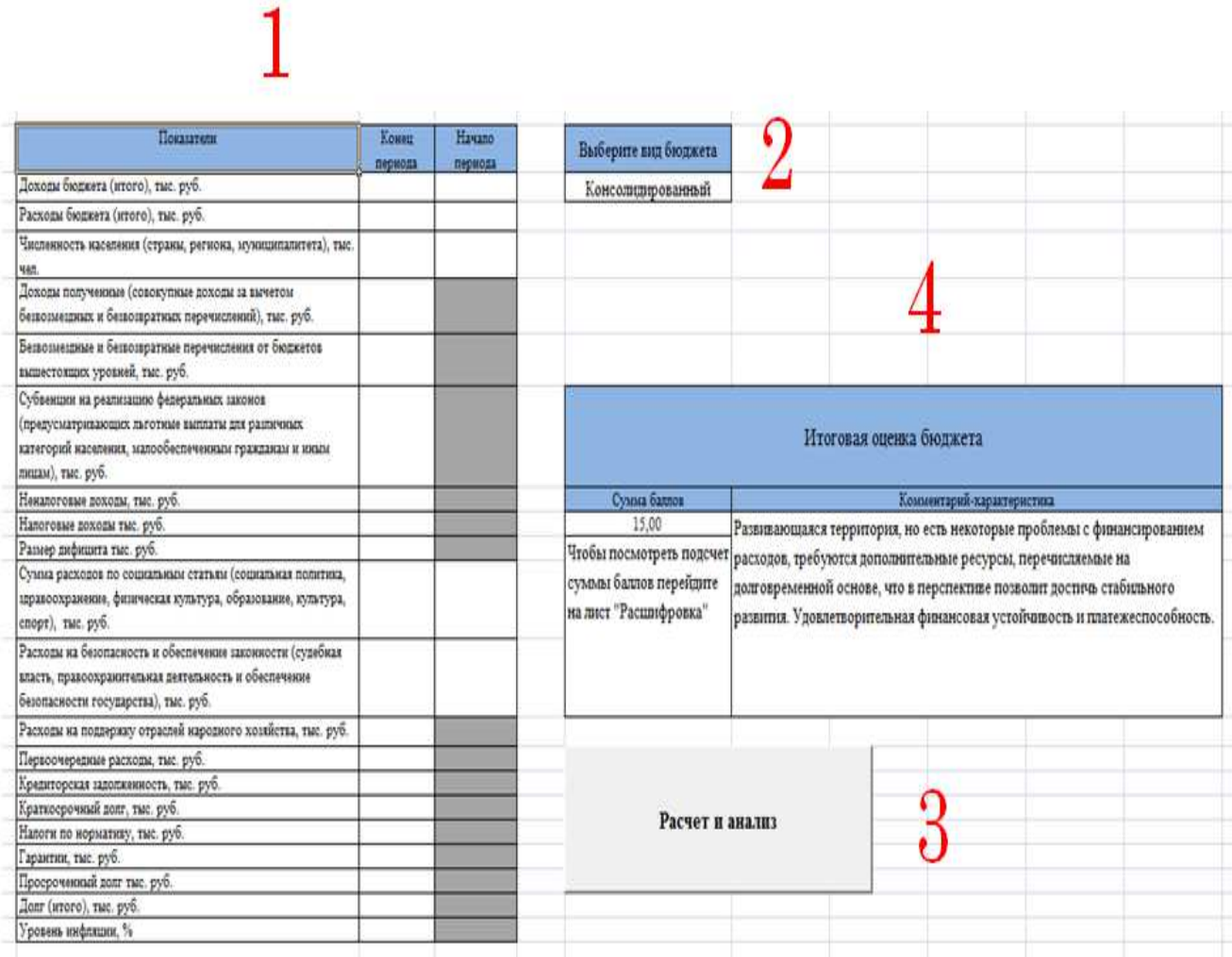


Рисунок 1 – Элементы начальной страницы

Третий элемент — это кнопка, запускающая команду макроса.

Четвертым элементом выступает результативное окно, которое показывает сумму рейтинговой оценки и выводы, сформированные на основе данной оценки.

Переход на следующий лист, позволяет подробнее рассмотреть расчет каждого показателя (коэффициента) в отдельности. Данный лист разбит на 5 таблиц. Каждая таблица представляет собой совокупность коэффициентов, их расчет, сумму баллов при расчете, формулу и характеристику каждого коэффициента (рисунок 2).

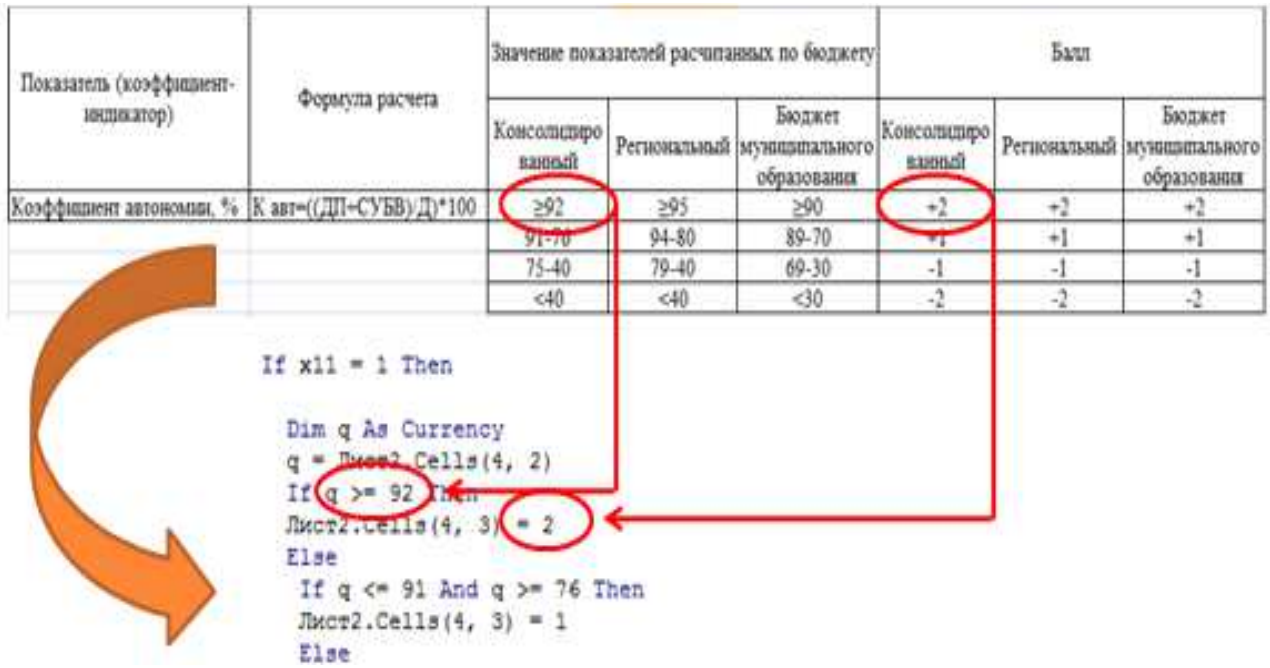
Расчет показателей осуществляется автоматически, присвоение баллов осуществляется исходя из кода макроса, который написан на языке VBA. Данный код определяет результат расчета коэффициента и присваивает соответствующую сумму баллов.

Синтаксис текста данной процедуры довольно прост. Он представляет собой формулу (условие): если «х» равен..., тогда «у» равен.... Пример построения кода VBA представлен на рисунке 3.

При нажатии кнопки, расположенной на первом листе, программа определяет сумму баллов по каждому коэффициенту, рассчитывает общий балл (рейтинг) по анализируемому бюджету и делает соответствующий вывод о том, как функционирует бюджет, какие слабые или сильные стороны превалируют.

Анализ эффективности бюджетной политики				
Показатель (коэффициент-индикатор)	Расчет	Балл	Формула	Комментарий
Коэффициент дифицита, %	14,42	-1,00	Кд=(ВД/(Д-БП))*100; Кд мун.=(ВД/(Д-БП-Нпн))*100	Показывает долю дефицита бюджета в общей сумме доходов бюджета;
Коэффициент бюджетного покрытия	0,90	-1,00	Кп=Д/Р	Показывает во сколько раз доходы бюджета превышают расходы бюджета;
Коэффициент деловой активности, %	43,75	2,00	Кда=Днен/ДП*100	Показывает удельный вес неналоговых доходов в общей сумме полученных налогов бюджета;
Коэффициент налоговых доходов, %	81,25	2,00	Кдн=Дн/ДП*100	Показывает удельный вес налоговых доходов в общей сумме полученных налогов бюджета;
Коэффициент поддержки экономики, %	13,94	1,00	Кпэ=ПЭ/ДП*100	Показывает какую часть полученных доходов бюджета составляют доходы, ставшие возможными благодаря расходам на поддержку отраслей народного хозяйства;

Рисунок 2 – Форма расчетного листа



Показатель (коэффициент-индикатор)	Формула расчета	Значение показателей расчитанных по бюджету			Балл		
		Консолидированный	Региональный	Бюджет муниципального образования	Консолидированный	Региональный	Бюджет муниципального образования
Коэффициент автономии, %	К авт=((ДП+СУБВ)/Д)*100	≥92	≥95	≥90	+2	+2	+2
		91-76	94-80	89-70	+1	+1	+1
		75-40	79-40	69-30	-1	-1	-1
		<40	<40	<30	-2	-2	-2

```
If x11 = 1 Then

  Dim q As Currency
  q = Лист2.Cells(4, 2)
  If q >= 92 Then
  Лист2.Cells(4, 3) = 2
  Else
   If q <= 91 And q >= 76 Then
   Лист2.Cells(4, 3) = 1
   Else
```

Рисунок 3 – Пример кода VBA

Несмотря на простоту, на наш взгляд, программа может служит основой развития и написания более сложных программ на базе таких языков как Java, SQL, C++ и других, которые позволят провести анализ бюджета более тщательно и более комплексно, что послужит хорошим фундаментом для выработки правильных управленческих решений в сфере антикризисного бюджетного менеджмента.

Библиографический список

1. Приказ Минфина РФ от 02.08.2004 № 223 «О мониторинге финансового положения и качества управления финансами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. URL:http://old.lawru.info/legal2/se4/pravo4524/index.htm.

2. Письмо Минфина России от 23.09.2016 № 06-04-11/01/55604 "Об оценке организации межбюджетных отношений в субъектах РФ в 2015 и 2016 годах". URL:http://minfin.ru/ru/perfomance/regions/monitoring_results/monitoring_finance/.
3. Методические указания по заполнению сведений для оценки качества управления бюджетным процессом за 2016 год. URL:http://minfin.ru/ru/perfomance/regions/monitoring_results/monitoring_finance/.
4. Бубновская Т.В. Совершенствование методики анализа бюджета и межбюджетных отношений территории // Вестник ТГЭУ, 2005. –№3. – С. 74-83.
5. Мамий Е. А. Анализ регионального бюджета: теория и практика // Региональная экономика: теория и практика, 2005. – № 12 (27). – С. 47-51.
6. Мамий Е. А. Методические подходы к организации внешнего финансового контроля исполнения бюджета // Экономический анализ: теория и практика, 2005. – № 20. – С. 31-33.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Пашян Э.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Федотова Е.Б., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционные решения, инвесторы, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, конкурентоспособность.*

Аннотация. *В статье рассматриваются современные вопросы изучения инвестиционной привлекательности предприятий. Указаны основные методы определения максимальной эффективности инвестиционного решения, сформулировано авторское определение инвестиционной привлекательности предприятия. В заключение сделан вывод о наличии современных методов оценки инвестиционной привлекательности предприятия, которая в свою очередь увеличивает уровень коммерческой заинтересованности инвестора.*

В настоящее время на рынке инвестиционных вложений ключевые роли играют такие параметры предприятия, как степень устойчивости финансового состояния и экономическая состоятельность фирмы. Наряду с этим можно выделить и недостаточное развитие методологических вопросов оценки и анализа инвестиционной привлекательности, что требует дальнейшего развития.

В конкурентной игре на рынке товаров и услуг каждая компания вынуждена развиваться, осваивать новые технологии, создавать собственные стратегии и расширять свой диапазон деятельности, лишь с целью «выиграть бой» между конкурентами. В подобных условиях циклически наступает момент, когда руководство компании осознает, что дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиций. Одним из конкурентных преимуществ фирмы зачастую является привлечение инвестиций – мощнейшее средство роста стоимости компании, других показателей её деятельности, а также сведение риска финансовых потерь вложенных средств к минимуму.

Проблемам понимания категории «инвестиционная привлекательность» посвящено достаточное количество работ в научной экономической среде. Стоит отметить, что единого мнения относительно определения и оценки инвестиционной привлекательности предприятия не существует. Мнения отечественных авторов расходятся, однако существенно дополняют друг друга.

Изучив существующие подходы к сущности инвестиционной привлекательности предприятия, можно систематизировать и объединить существующие трактовки в четыре группы по следующим признакам:

- как условие развития предприятия;
- как условие инвестирования;
- как совокупность показателей;
- как показатель эффективности инвестиций [1].

Таким образом, обобщив вышеизложенные подходы к определению инвестиционной

привлекательности предприятия, можно сформулировать следующее определение. Инвестиционная привлекательность – это система экономических отношений между субъектами хозяйствования в отношении эффективного развития бизнеса и поддержки его конкурентоспособности.

С позиций инвесторов, инвестиционная привлекательность предприятия является системой количественных и качественных факторов, характеризующих платежеспособный спрос предприятия на инвестиции, что в совокупности с предложением, уровнем цен и степенью конкуренции определяет конъюнктуру инвестиционного рынка.

Для получения достоверной информации в разработке стратегии инвестирования, необходим системный подход к изучению конъюнктуры рынка, когда просматривается полная картина внешней среды, в спектр изучения вовлекается макро- и микро- уровни рынка. Данная последовательность позволяет инвесторам выбрать именно такие фирмы, которые имеют лучшие перспективы развития в случае реализации предлагаемого инвестиционного проекта и могут обеспечить инвестору планируемую прибыль на вложенный капитал с учетом рисков. Одновременно инвестором рассматривается принадлежность предприятия к развивающимся либо депрессивным отраслям и его территориальное расположение.

В настоящее время в привлечении инвесторов предприятия используют большое количество инструментов воздействия. К самым известным способам привлечения инвестиций относятся:

– инвестирование средств в уставный капитал предприятия, в процессе которого инвестор приобретает свой пай в бизнесе с получением собственного пакета акций, подтверждающих его права, как совладельца – акционера [2];

– долговое финансирование, т.е. способ финансирования собственного капитала путем внешнего привлечения денежных потоков;

– банковское кредитование с залоговым обеспечением;

– облигационные займы, позволяющие инвесторам получать номинальную стоимость либо части имущества предприятия.

Стоит также выделить значимость методического инвестиционного анализа средств для глубокого исследования явлений и процессов в инвестиционной сфере, а также формулирование на этой основе выводов и рекомендаций, что в целом способствует повышению эффективности управления инвестициями [3].

На значительное улучшение развития инвестиционного рынка оказало огромное влияние развитие следующих подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий, которые в свою очередь базируются на:

- показателях оценки финансово-хозяйственной деятельности и конкурентоспособности предприятия;

- понятии инвестиционного потенциала, инвестиционного риска и методы оценки инвестиционных проектов;

- оценке стоимости предприятия, включающая в себя полную картину бухгалтерского баланса с детально прописанными активами и пассивами предприятия.

Факторный анализ необходим, однако, для инвестора важную роль играет целостная картина предприятия. На современном этапе также применяются не только форматизированные алгоритмы качественного анализа, а также и

качественный анализ возможных сценариев развития предприятия в будущем. Стоит также отметить, что количество методов и факторов при оценке фирмы играет значительную роль, вероятность точного анализа фирмы равнопропорционально множеству методов оценки.

В дополнение можно выделить методику комплексного экономического анализа, сильной стороной которой является представление наиболее полных и детальных рекомендации на основе анализа финансового состояния, базирующегося на финансовой отчетности компании, открытой для общего доступа потенциальных инвесторов.

Немаловажным фактом для оценки инвестиционного потенциала предприятия, в совокупности с вышеперечисленными аспектами, также является качество и достоверность информации, используемой при анализе субъекта. Главную роль играет отчетность, предоставленная бухгалтером фирмы и утвержденная в аудиторских фирмах. Такая среда инвестиционного анализа позволяет определить более точные преимущества и недостатки инвестирования в отдельные направления и объекты, что в целом приводит к оценке общего инвестиционного климата в отрасли деятельности предприятия. «Традиционный финансовый анализ уже не способен дать ответы на все интересующие инвесторов вопросы относительно рассматриваемого объекта инвестирования» [4]. «Для комплексной оценки инвестиционной привлекательности предприятия следует использовать качественную и количественную оценку факторов инвестиционной привлекательности и применять различные подходы к оценке бизнеса с целью определения денежных потоков в будущем» [4].

Подводя итог, можно утверждать о наличии методик и подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия, базирующихся на анализе нынешних показателей и прогнозирующих перспективное стратегическое развитие фирмы, которые позволяют четко определить эффективные стороны вложения и риски в инвестировании. Таким образом, анализируемой частью организации выступает оценка ее системы управления, но ни одна из них в полной мере не покрывает возможное поле факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность, определенное на основании теоретической модели фирмы, выбранной для целей настоящего исследования [5].

Библиографический список

1. Леонтьев, И. Л. Моделирование инновационно-инвестиционного развития социально значимых объектов территории : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / И. Л. Леонтьев. – Екатеринбург, 2013. – 41 с.
2. Габидуллина, Г. З. Модельно-методический инструментарий обоснования социально-ориентированных инвестиционных решений на предприятиях энергетики : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.13 / Г. З. Габидуллина. – Уфа, 2013. – 23 с.
3. Месропян М. А., Панова В. А. Инвестиционная привлекательность предприятия // Молодой ученый, –2016. – №23. –С. 255-257.
4 Мамий Е.А., Воровская Е.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы X международной научно-практической конференции. – Прага, 2014. – С341-343.

5. Сухарев О.С. и др. Экономическая оценка инвестиций / О.С. Сухарев, С.В. Шманев, А.М. Курьянов. – М.: Альфа-Пресс, 2014. – 244 с.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Пенюгалова А.В., *заведующий кафедрой экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бондарев А.И., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *проектное финансирование; инвестиционный проект; специальная проектная компания; корпоративный кредит; коммерческий банк; управляющая компания.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности и механизм проектного финансирования как эффективного инструмента финансирования деятельности предприятий. Обоснована роль и перспективы использования данного механизма в реализации инвестиционных проектов. Проанализирован мировой опыт в организации процесса проектного финансирования, а также текущие тенденции использования проектного финансирования в мире.*

Одной из наиболее актуальных задач российской экономики является создание новых и эффективных механизмов обеспечения развития различных её секторов, а именно увеличения доли несырьевого сектора. Учитывая высокую долю износа основных фондов, развитие экономики на основе реализации стратегии инновационного развития требует создания новых производственных мощностей, модернизации инфраструктуры. Одним из инструментов, позволяющим реализовать поставленные задачи, является механизм проектного финансирования.

Проектное финансирование представляет собой определённую систему организационно-экономических отношений, сопровождающих процесс заёмного финансирования деятельности предприятия на всех его этапах, в рамках которого обеспечением возвратности кредита выступают будущие денежные потоки от реализации инвестиционного проекта[5]. Схематичный график движения финансовых потоков в данном виде финансирования представлен на рисунке 1.1.

Рисунок 1.1 – Схематичный график финансовых потоков в проектном финансировании[1].

Проектное финансирования с институциональной точки зрения представляет собой совокупность финансовых учреждений, частных инвесторов, предприятий и государственных органов.

Одним из таких институтов является специальная проектная компания (СПК) (special purpose vehicle, SPV) или управляющая компания – она создается инициаторами проекта исключительно в целях реализации данного проекта и является одним из важнейших инструментов и признаков механизма проектного финансирования. Создание СПК диктуется тем, что получение проектного кредита отражается на балансе СПК, а не на балансе учредителей, что позволяет отделить проектные риски от рисков основной деятельности компании-учредителя. Такой метод кредитования носит название внебалансового (off balance sheet)[2].

В предлагаемой схеме (рисунок 1.1) объем собственных средств, выделяемых инициатором, составляет 10%, что является наиболее оптимальным условием для участников процесса. Снижать данный процент, с нашей точки зрения, не рекомендуется, так как это может привести к притоку непроработанных проектов от инициаторов с низкой деловой репутацией и повышению проектных рисков.

Проектными рисками называют предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающее под влиянием потенциальных угроз, неопределенности или некорректного структурирования проекта. Данные риски, как правило, затрагивают менеджмент, качество продукции и её реализация, задержки в строительстве, увеличение сметной стоимости объекта, риски снабжения.

Управлению рисками в проектном финансировании отводится особая роль, так как данная форма финансирования реализации проекта относится к наиболее рисковым. Система управления рисками включает следующие параметры: идентификация, разработка методов количественной оценки, выбор инструментов предупреждения, исключения и защиты, мониторинг уровня риска и эффективности мер устранения рисков[6].

В международной практике различают проектное финансирование с параллельным (совместным) и последовательным финансированием. Процедура параллельного финансирования предполагает наличие нескольких кредитных учреждений, предоставляющих совместный кредит на реализацию капиталоемкого инвестиционного проекта. Это позволяет банкам, с одной стороны, соблюдать нормативы предельно допустимых сумм выдаваемых кредитов, с другой стороны, снизить кредитные риски.

Механизм проектного финансирования с последовательным финансированием также предполагает наличие международного банка с высокой деловой репутацией, который благодаря своему значительному инвестиционному потенциалу получает большое количество заявок на кредитование инвестиционных проектов. Однако даже для крупнейших банков профинансировать все инвестиционно привлекательные проекты представляется невозможным, поскольку это способствовало бы нарушению банковских нормативов.

Таким образом, банки иногда выступают в роли инициаторов кредитных сделок и (или) организаторов их финансирования. После предоставления кредита банк-инициатор осуществляет уступку своих требований по задолженности другому кредитору, снимая

дебиторскую задолженность со своего баланса. За оценку инвестиционного проекта, разработку кредитного договора и выдачу кредита банк-организатор получает комиссионное вознаграждение.

Говоря о перспективах использования данного инструмента в мире, Родни Тернер, редактор «International Journal of Project Management», утверждает: «В XXI веке управление проектом займет место традиционного функционального менеджмента» (рисунок 1.4).

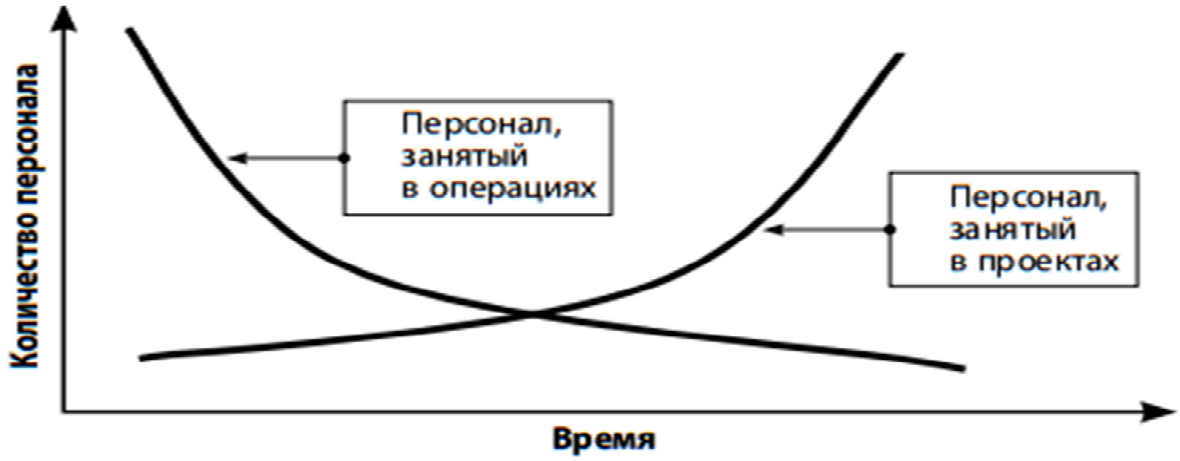


Рисунок 1.4 – Перспективы занятости населения в операциях и проектной деятельности[4].

При этом, по мнению экспертов, чтобы модернизировать экономику, и выйти в экономическом плане на уровень развитых стран, ликвидировать значительный технологический разрыв, долю инвестиций в капитальные активы необходимо увеличить до 30% от ВВП, а при оптимальном сценарии – до 40%. По прогнозам министра финансов РФ Антона Силуанова, объем российского ВВП в 2017 году превысит 86,8 трлн руб., следовательно, целевой показатель инвестиций должен находиться в диапазоне 25–35 трлн.руб.[3] и одним из важных инструментов к достижению поставленной цели выступит механизм проектного финансирования.

Библиографический список

1. Клыков И. Как работает проектное финансирование инвестиционных проектов // Финансовый директор, 2017. – №2. URL: https://fd.ru/articles/158479-kak-rabotaet-proektnoe-finansirovanie-investitsionnyh-proektov-qqq-17-m2
2. Родионов И., Смирнов А. Проектное финансирование в международной практике. // Международные банковские операции, 2015. – № 4(58) – с. 79-80.
3. Силуанов: дефицит бюджета в 2016 году – 3,56% ВВП. // Вести. Экономика, 2017 – URL: http://www.vestifinance.ru/articles/79831
4. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — с. 18.
5. Вахрушев Д.С., Гаибов Т.С. Проектное финансирование как перспективный инструмент реализации инфраструктурных проектов в условиях ограничения доступа к зарубежному фондированию // «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2016 г. – Том 8, №4 – с.2.
6. Никонова И.А., Смирнов А.Л. Н 63 Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития. М.: Издательство «Консалтбанкир», 2016 – с. 95.

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Перетягина А.Е., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *коэффициенты платежеспособности, платежеспособность, собственные и заемные источники финансирования, текущие и долгосрочные обязательства.*

Аннотация. *В статье проведена оценка показателей платежеспособности российских компаний (без субъектов малого предпринимательства) с 1995 по 2015 гг. по данным Федеральной службы государственной статистики. Дана оценка коэффициентов ликвидности, обеспеченности собственными средствами и финансовой устойчивости в отраслевом разрезе.*

В настоящий момент макроэкономическая ситуация в нашей стране усложнилась, что связано с влиянием на экономику различных факторов, в числе которых важно отметить нестабильную политическую ситуацию, которая осложнила отношения с зарубежными инвесторами и коммерческими банками. Таким образом, происходит переориентация на внутренний кредитный рынок.

Ликвидность и платежеспособность являются показателями, которые характеризуют финансовое состояние и устойчивость предприятия с позиций оценки его способности погашения краткосрочных обязательств перед контрагентами в срок и в полном объеме.

Не существует единой трактовки понятия платежеспособности. Западные ученые связывают платежеспособность с наличием у предприятия собственных оборотных средств и возможности для покрытия убытков [1]. Представители отечественной экономической науки оценивают платежеспособность как способность предприятия платить по своим обязательствам (краткосрочным [2]; долгосрочным; всем обязательствам [3]). Таким образом, к основным критериям платежеспособности предприятия относятся: 1) наличие в достаточном объеме денежных средств на расчетном счете; 2) отсутствие просроченной задолженности перед кредиторами.

Федеральная служба государственной статистики предлагает следующие показатели для оценки ликвидности и платежеспособности российских организаций: коэффициент текущей ликвидности (Ктл); коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Косос); коэффициент автономии (Ка). При этом под платежеспособностью понимается возможность организаций расплачиваться по своим обязательствам своевременно, а финансовая устойчивость организации характеризуется таким состоянием финансовых ресурсов, которое обеспечивает бесперебойный процесс расширенного воспроизводства и продажи продукции, сопровождающийся реальным ростом прибыли.

Рассмотрим динамику этих коэффициентов по организациям РФ (без субъектов малого предпринимательства) в РФ за последние 20 лет, (таблица 1).

Таблица 1 – Коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости организаций (без субъектов малого предпринимательства) в РФ, в процентах

Год	Ктл	Косос	Ка	*Год*	Ктл	Косос	Ка
1995	115,60	14,20	76,50	*2006*	123,70	-13,30	57,10
1996	98,80	-1,00	80,70	*2007*	130,70	-10,50	55,90
1997	95,50	-5,60	73,90	*2008*	129,20	-14,10	50,50
1998	91,20	-17,00	65,50	*2009*	129,40	-18,80	51,60
1999	99,50	-11,90	62,20	*2010*	134,30	-14,10	52,40
2000	102,50	-7,40	59,90	*2011*	136,20	-17,80	50,80
2001	106,10	-7,00	60,90	*2012*	128,10	-25,50	48,20
2002	109,70	-6,60	60,10	*2013*	125,30	-30,70	45,30
2003	116,20	-8,20	57,70	*2014*	121,10	-41,20	40,10
2004	113,10	-10,60	54,40	*2015*	126,60	-42,60	39,90
2005	122,20	-12,50	56,20				

Из таблицы видно, что до 2007 г. происходил постепенный рост коэффициента текущей ликвидности, затем во время кризиса 2008-2009 гг. показатель снизился. Его восстановление происходило в 2010-2011 гг., но затем динамика опять стала отрицательной. Наихудший показатель за последние 10 лет был зафиксирован в кризисном 2014 г. и составил 1,21. Это означает, что на тот момент крупное предприятие в среднем могло погасить 121% своих текущих обязательств, используя весь свой оборотный капитал. Можно отметить, что в настоящий момент наблюдается тенденция к восстановлению. Так, в 2015 г. значение коэффициента текущей ликвидности равно 1,25.

Важно отметить, что в целом ситуация оценивается положительно, т.к. с 1999 г. показатель текущей ликвидности российских организаций находится в рекомендуемых пределах (1,0 – 2,0).

Менее благоприятная ситуация наблюдается в отношении коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС). На протяжении всего анализируемого периода его значение ниже критического (0,1). Более того, с 1996 г. его значение является отрицательным, что означает отсутствие у предприятий СОС, т.е., часть краткосрочных долгов российских предприятий обеспечивается внеоборотными активами, что свидетельствует о неблагополучном финансовом состоянии. К 2015 г. значение коэффициента составило -0,43 и является самым низким за весь анализируемый период, что свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятий.

Коэффициент автономии в течение последних четырех лет имел значение несколько ниже минимальной отметки в 0,50. Это свидетельствует о том, что крупные предприятия России преимущественно осуществляют свою деятельность за счет заемных источников финансирования. Такая тенденция является отрицательной, снижение доли средств владельцев предприятий, авансированных в их деятельность, уменьшается, что приводит к усилению зависимости от внешних кредиторов.

Для наиболее точной оценки ситуации необходима детализация по отраслям. Рассмотрим динамику коэффициента

текущей ликвидности крупных и средних предприятий РФ по отраслям в 2010-2016 гг. (таблица 2).

Из таблицы видно, что с 2012 г. отчетливо наметилась тенденция к снижению коэффициента ликвидности в большинстве отраслей. К началу 2016г. наибольшее значение коэффициента ликвидности достигается в области рыболовства и рыбоводства (2,54), тогда как минимальный показатель отмечается в области производства и распределения электроэнергии, газа и воды (1,21). В большинстве отраслей значение показателя изменилось в лучшую сторону.

Таблица 2 – Коэффициенты ликвидности крупных и средних предприятий РФ в 2010-2016 гг. в разрезе отраслей на начало года (составлено авторами по данным [4]).

Отрасль	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1,77	1,74	1,83	1,76	1,74	1,77	1,77
Рыболовство, рыбоводство	1,93	2,05	2,28	1,69	2,15	2,00	2,54
Добыча полезных ископаемых	2,05	2,03	1,82	1,85	1,72	1,72	1,51
Обрабатывающие производства	1,66	1,81	1,67	1,62	1,50	1,45	1,64
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,10	1,99	1,87	1,60	1,51	1,42	1,21
Строительство	1,38	1,40	1,38	1,33	1,25	1,21	1,25
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1,60	1,79	1,87	1,64	1,69	1,66	1,71
Гостиницы и рестораны	1,48	1,43	1,53	1,49	1,18	1,27	1,60
Транспорт и связь	3,37	3,24	3,26	3,15	3,43	1,35	1,35
Финансовая деятельность	2,65	2,19	2,00	1,85	1,90	1,86	1,56
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1,65	1,51	1,51	1,56	1,54	1,41	1,41
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	1,58	1,70	4,16	3,67	4,90	1,95	1,29
Образование	1,55	1,75	1,63	1,70	1,69	1,63	1,55
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,30	1,33	1,42	1,34	1,63	1,51	1,35
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2,12	1,91	1,97	2,01	2,10	1,93	1,89

Таким образом, в настоящий момент финансовое состояние российских организаций является недостаточно устойчивым, так как показатели не соответствуют оптимальным критериям платежеспособности, предложенным российскими и зарубежными учеными. Это объясняется не только пробелами в финансовом менеджменте организаций, но и преимущественно ситуацией в экономике

страны в целом. Предпосылки структурного кризиса ликвидности наблюдались уже давно: упадок реального сектора экономики и, как следствие, недостаточная конкурентоспособность отечественных товаров; медленные темпы развития сельского хозяйства, которые приводят к нарушению продовольственной обеспеченности страны и импортозависимости; а также сырьевая ориентированность экономики [5]. Внешнеполитическое давление со стороны Запада в совокупности с экономическими санкциями привело к росту цен, дестабилизации и падению курса валюты и соответствующим проблемам на денежном рынке. В частности, банки столкнулись с недостатком валютной ликвидности, поскольку был закрыт доступ к внешним валютным долгосрочным источникам капитала за рубежом, а обязательства перед иностранными кредитными организациями в валюте необходимо погасить в установленные сроки. В таких условиях нестабильность российских предприятий вполне объяснима.

Библиографический список

1. Ворст Й., Равентлоу П. Экономика фирмы. – М., 1994. – 563с.
2. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет (понятия, алгоритмы, показатели). М.: Проспект, 2012. – 318 с.
3. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. 3-е изд. – Москва: Инфра-М, 2011 – 352с.
4. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/
5. Гребенникова В.А., Казаковцева Е.В. Оценка эффективности деятельности российских предприятий в условиях внешних ограничений / Сборник науч. трудов по итогам международной научно-практической конференции "Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире". – Омск, 11 мая 2016. – С. 93-97.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Петровская А.О., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, финансовое состояние, коэффициенты финансовой устойчивости предприятия, абсолютные показатели финансовой устойчивости, финансовый менеджмент.*

Аннотация. *В статье раскрывается сущность понятия «финансовая устойчивость предприятия». Проведен анализ основных инструментов оценки финансовой устойчивости предприятий с позиции эффективности их применения.*

Проблемы оценки финансовой устойчивости предприятий целесообразно отнести к числу наиболее значимых не только финансовых, но и общеэкономических проблем, так как низкий уровень финансовой устойчивости может стать причиной отсутствия у организаций необходимых средств для поддержания текущей деятельности, развития производства, а также возникновения неплатежеспособности и даже банкротства. Но в то же время наличие высокой финансовой устойчивости может свидетельствовать о неэффективном хозяйствовании по причине отягощения предприятия излишними резервами и запасами. Следовательно, определение границ финансовой устойчивости предприятия – это одна из наиболее значимых экономических задач на сегодняшний день.

Финансовая устойчивость предприятия представляет собой степень соответствия его финансовых возможностей способности поддержания существующего финансового состояния, а кроме того, развития, и, следовательно, достижения более высокого уровня финансового состояния [1].

Целью управления финансовой устойчивостью является поддержание в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды динамического финансового равновесия, стабильной платежеспособности, кредитоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия, способного обеспечить возрастание его рыночной стоимости. Информационной базой для принятия решений по управлению финансовой устойчивостью являются показатели ее оценки, которые появляются после проведения анализа финансовой деятельности [2].

Методологический инструментарий оценки финансовой устойчивости предприятия состоит из двух основных групп методов:

1) методы, которые основаны на расчете и оценке относительных показателей (финансовых коэффициентов);

2) методы, которые основаны на расчете и оценке абсолютных показателей [3].

Коэффициентный метод – это самый распространенный метод оценки финансовой устойчивости предприятия. Для применения данного метода на практике необходимо

рассчитать и проанализировать систему финансовых величин, которые позволяют дать характеристику качественного состава источников средств и оценку рациональности распределения данных источников. Но нельзя применять одинаково значения коэффициентов и их минимальные пороги ко всем видам субъектов хозяйствования.

В таблице 1 представим сущность и механизм коэффициентов финансовой устойчивости, которые рассчитываются на основании данных бухгалтерской отчетности предприятия. В идеале они должны находиться в границах нормативного диапазона, определенного для каждого из коэффициентов в отдельности. На практике изменение значений всех финансовых показателей в рамках коэффициентного метода происходит разнонаправленно, что является его существенным недостатком, так как из-за этого при формулировке общего вывода касательно финансовой устойчивости предприятия могут возникнуть трудности.

.

Таблица 1 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Формула расчета	Сокращения	Нормативное значение
Коэффициент концентрации собственного капитала	Кск=СК/ВБ	СК – собственный капитал; ВБ – валюта баланса	≥ 0,6
Коэффициент концентрации заемного капитала	Кзк=ЗК/ВБ	ЗК – заемный капитал; ВБ – валюта баланса	≤ 0,4
Коэффициент финансирования	Кф=СК/ЗК	СК – собственный капитал; ЗК – заемный капитал;	≥ 1
Коэффициент финансовой устойчивости	Кфу=(СК+ДСО)/ВБ	ДСО – долгосрочные обязательства	0,8 - 0,9
Коэффициент маневренности собственного капитала	Кмск=СОС/СК	СОС – собственные оборотные средства	0,2 – 0,5
Коэффициент обеспеченности затрат и запасов собственными средствами	Кмов=СОС/З	З – запасы	≥ 0,6 – 0,8
Коэффициент прогноза банкротства	Кпб=(З+НЛА-КО)/ВБ	НЛА – наиболее ликвидные активы; КО – краткосрочные обязательства	Чем выше значение показателя, тем ниже вероятность банкротства

Для определения уровня финансовой устойчивости субъекта хозяйствования проводится также и оценка абсолютных показателей. В таблице 2 представлены абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия, которые характеризует уровень его обеспеченности оборотных активов источниками их формирования [4]

Далее определяются показатели того, насколько обеспечены запасы предприятия источниками их финансирования (ΔСОС; ΔСДИ и ΔОИЗ), которые можно трансформировать в трехфакторную модель (М).

Таблица 2 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Показатель	Формула расчета	Сокращения
Наличие собственных оборотных средств	СОС = СК – ВА + ДО	СК – собственный капитал; ВА – величина внеоборотных активов; ДО – долгосрочная дебиторская задолженность
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	СДИ = СОС + ДО + ЦФП	ДО – долгосрочная дебиторская задолженность; ЦФП – целевое финансирование и поступление
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	ОИЗ = СДИ + КЗ	СДИ – собственные и долгосрочные заемные источники финансирования запасов; КЗ – краткосрочные заемные средства

Представим ее в виде следующей формулы (1):

$$M = (\Delta СОС; \Delta СДИ; \Delta ОИЗ) \quad (1)$$

На основании данной модели и происходит дальнейшее определение типа финансовой устойчивости предприятия. На сегодняшний день выделяют следующие типы финансовой устойчивости:

1) абсолютный - M = (1, 1, 1);
2) нормальный – M = (0, 1, 1);
3) неустойчивый – M = (0, 0, 1);
4) предкризисный – M = (0, 0, 0).

На практике абсолютный тип финансовой устойчивости встречается достаточно редко, характеризуется он тем, что организация обеспечивает собственные запасы и формирует затраты на производство, используя собственные источники – собственный капитал. Нормальный тип финансовой устойчивости является гарантом выполнения обязательств субъекта хозяйствования перед государством и контрагентами. Третий тип финансовой устойчивости характеризует хозяйствующие субъекты, которые не могут удержаться «на плаву», когда происходят резкие изменения внешних факторов, что заставляет их увеличивать объемы своих кредитов и займов. Предкризисный тип финансовой устойчивости характеризует те предприятия, которые являются полностью неплатежеспособными и находятся на грани банкротства, потому что не происходит обеспечения источниками финансирования основного элемента оборотных активов (запасов).

Таким образом, можно прийти к выводу, что важнейшей характеристикой финансовой деятельности предприятия является его финансовая устойчивость. При наличии абсолютной финансовой устойчивости у предприятия имеется преимущество перед другими предприятиями той же сферы в получении кредита, в выборе поставщиков, в привлечении инвестиций. При помощи различных инструментов оценки финансовой устойчивости предприятия возможным является не только проанализировать один из аспектов его финансового состояния, но и повлиять на уровень финансовой устойчивости посредством управления структурой активов и пассивов, а также их соотношениями.

Библиографический список

1. Гребенникова В.А., Куличенко Е.А. Актуальные проблемы в области финансовой устойчивости предприятия // В сборнике: SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE - 2014 Proceedingsoftheinternationalscientificconference. Editors V.A. Iljuhina,V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal', 2015. – С. 380-390.
2. Осипова С.Л. Методические аспекты оценки финансовой устойчивости предприятия // Актуальные вопросы экономических наук, 2013. – № 34. – С. 235-240.
3. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Стояновой Е.С. – М.: Перспектива, 2010.– 352 с.
4. Ткачева Ю.В. Оценка финансовой устойчивости предприятия // Аспирант, 2015. – № 7. – С. 124-127.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Петровская А. О., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Федотова Е.Б., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *планирование, финансовое планирование, система финансового планирования на предприятии, стратегическое управление, внутрифирменное финансовое планирование, финансовый менеджмент.*

Аннотация. *В статье исследуется сущность современных тенденций развития финансового планирования на предприятии. Раскрываются ключевые объекты системы финансового планирования на предприятии. Авторами сформулированы основные преимущества, которые получает предприятие при эффективном внедрении и реализации системы финансового планирования.*

В современных экономических условиях, характеризующихся значительным ростом рисков и конкуренции, в качестве одной из наиболее значимых задач выступает повышение уровня эффективности управления предприятиями. Вне зависимости от вида деятельности предприятия внедрение системы финансового планирования может оказывать существенное влияние на принятие управленческих решений и способствовать тому, чтобы финансово-экономические ресурсы использовались более рационально.

На основании вышесказанного целесообразно выделить следующие причины, в соответствии с которыми исследуемая нами проблема на сегодняшний день становится все более значительной:

1) бюджетирование для большинства субъектов среднего и крупного бизнеса в стране – это не только неотъемлемая часть системы финансового и организационно-экономического управления, но еще и важнейший инструмент повышения уровня их конкурентоспособности.

В связи с этим, организация процессов планирования и бюджетирования способствует эффективной реализации стратегии предприятия, а также определяет как экономическое, так и финансовое положение компании на рынке;

2) нестабильность современных условий рынка, в которых действует субъект хозяйствования, определяется необходимостью внедрения или оптимизации системы финансового планирования.

Учет роста рисков оказывает влияние на то, что более качественно составляется система бюджетов, а, следовательно, и более точные и достоверные прогнозные данные касательно финансовых результатов деятельности;

3) предприятия, опираясь на успешно реализованный отечественный и зарубежный опыт стратегического управления и внутрифирменного планирования, стремятся более четко ставить перед собой цели и перспективы развития.

В дальнейшем это может привести к тому, что будут более эффективно и быстро достигаться ключевые цели компании, потому что все внимание сотрудников будет

сосредоточено на успешном выполнении плана и решении задач, которые были поставлены перед ним руководством [1].

В научной литературе под планированием подразумевается сложный процесс формирования целей компании, предполагающий определение различных путей их наиболее эффективного достижения [2]. Финансовому планированию отводится одно из ключевых мест в содержании функции планирования в компании, так как именно оно определяет все остальные направления данной деятельности в компании.

Финансовое планирование – это процесс формирования системы планов по различным структурным составляющим финансовой деятельности, обеспечивающие возможность реализовать на практике в предстоящих периодах финансовую стратегию предприятия в рамках поставленных им целей стратегического управления, а также миссии данного предприятия [3].

При составлении финансовых планов сотрудники предприятия всегда непосредственно опираются на ряд других его планов (маркетинговый, производственный и др.). Также важно отметить, что финансовое планирование – это одна из основных ступеней в определении миссии и общей стратегии предприятия. Финансовые планы невозможно реализовать, если маркетинговые цели недостижимы и условия достижимости целевых финансовых показателей невыгодны в долгосрочном периоде [4].

На основании исследования сущности современных требований к содержанию системы финансового планирования на предприятии, представим его принципиальную схему на рисунке 1.

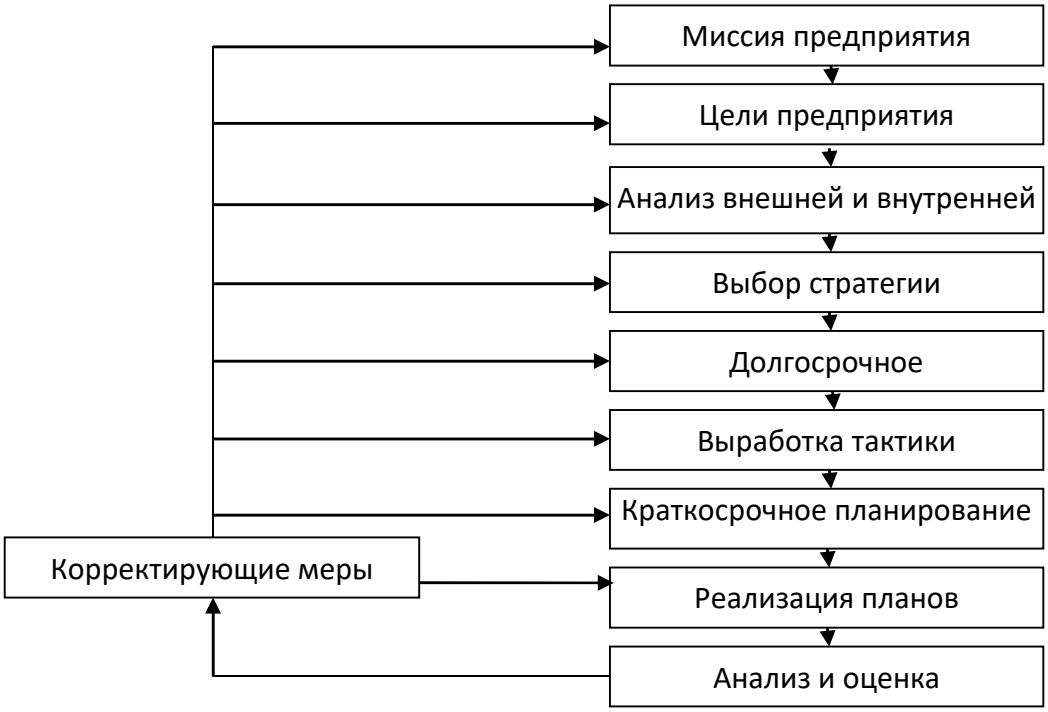


Рисунок 1 – Схема финансового планирования на предприятии (составлено авторами)

В качестве важнейших объектов системы финансового планирования предприятия целесообразно рассматривать следующие: прибыль и ее распределение по сопутствующим направлениям; выручку от сбыта продукции (товаров, услуг или работ); сумму платежей в бюджеты и социальные фонды; фонды специализированного

назначения и их применение; планируемую потребность в оборотных активах; количество заемных средств (кредиты и займы); производственные и технологические процессы, включая приобретение и использование основного и обеспечивающего оборудования, средств коммуникации, программных продуктов, информации и т.п.; масштабы капитальных вложений и источники их финансирования; формирование нового ассортимента продукции (товаров, услуг или работ); расширение рынков сбыта продукции (товаров, услуг или работ); развитие и перестройку механизмов продвижения и сбыта продукции; модернизацию организационной структуры предприятия и управления им в условиях постоянных организационных инноваций; кадровые вопросы; реорганизацию компании (процессы слияния, выделения, поглощения, ликвидации, создания новых структур и т.п.) и др.

По нашему мнению, при эффективном использовании системы финансового планирования на предприятии, его руководство может обеспечить себе ряд таких преимуществ, как:

- создаст перспективы использования будущих позитивных условий и приобретения конкурентных преимуществ;
- позволит прояснить возможность наступления негативных условий и снизить вероятность наступления возможных рисков со стороны внешней среды (ее неопределенность и постоянное изменение);
- простимулирует весь персонал предприятия к тому, чтобы воплотить свои решения и идеи в дальнейшей работе;
- улучшит уровень управляемости и координации действий предприятия;
- создаст все необходимые условия для того, чтобы повысить уровень специальной и образовательной подготовки сотрудников предприятия;
- обеспечит более рациональное распределение ресурсов компании и получит возможность их эффективного распределения согласно намеченным целям, задачам, а также исполнителям;
- позволит в полной мере и в необходимые временные промежутки обеспечить компанию достаточной и достоверной информацией;
- улучшит и облегчит процессы контроля в компании.

Таким образом, можно прийти к выводу, что финансовое планирование является сложным процессом создания целой системы финансовых планов, а также регламентных показателей, направленных на обеспечение развития предприятия и роста эффективности его финансовой деятельности в будущих периодах. Оно выступает в качестве условия и одновременно средства функционирования компании в рамках современного рынка.

Следовательно, очевидной становится и значительная роль финансового планирования в системе функций и видов деятельности системы управления компанией.

Библиографический список

1. Болдырева М.Н. Финансовое планирование на предприятии в современных условиях // Проблемы современной экономики (Новосибирск), 2014. – № 21. – С. 130-135.
2. Куссый М.Ю., Павлов В.В. Проблемы и перспективы финансового планирования на предприятии // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции, 2015. – № 4 (33). – С. 80-88.
3. Березкин Ю.М. Финансовый менеджмент: учеб.пособие / Ю.М. Березкин, Д.А. Алексеев. –

2-е изд., испр. и доп. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2015. – 330 с.

4. Мисник О.В. Особенности стратегического планирования финансовых ресурсов на предприятии // Наука и образование: новое время, 2015. – № 1 (6). – С. 27-31.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА С УРОВНЕМ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

***Пучкина Е.С.**, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
***Краснов В.Н.**, студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

***Ключевые слова:** финансы, мошенничество, финансовое мошенничество, финансовая грамотность, ценные бумаги, бухгалтерская отчетность, статистика, монополия.*

***Аннотация.** Развитие финансовых отношений, виртуализация финансов, расширение каналов доступа к совершению различных транзакций на финансовом рынке, предопределило необходимость акцентирования внимания на защищенности интересов участников. Статья посвящена выявлению взаимосвязи финансового мошенничества с уровнем финансовой грамотности, финансовой культуры. Данный подход позволит определить основные направления по профилактике, предотвращению мошеннических действий на финансовом рынке и повышению финансовой грамотности.*

Рынок – это, прежде всего, свобода экономических решений. Данная ассоциация носит не только положительный характер, поскольку свобода действий в экономике привлекает не одних честных людей. Развитие финансовых отношений, их проникновение во все сферы общественной жизни, определило необходимость рассмотрения финансового мошенничества, как следствия низкого уровня финансовой грамотности людей.

Для того, чтобы вывести понятие финансового мошенничества, необходимо обратиться к определению мошенничества, как такового: это хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием.

Относительно финансового мошенничества, речь идет не о таком имуществе, как дом или автомобиль, а о денежных средствах, в первую очередь. Таким образом, финансовое мошенничество – это противоправное овладение денежными средствами с целью обогащения, которое достигается путем злоупотребления доверием или обмана. Важно выделить и подчеркнуть различия между видами финансового мошенничества, остановимся на двух наиболее значимых направлениях [1].

1) Корпоративное мошенничество

В основном связано с умышленной фальсификацией бухгалтерской отчетности, от которой зависит дальнейшее существование компании, ведь именно от предоставления достоверной информации о состоянии предприятия на отчетный период зависит принятие управленческих решений [2].

Самой распространенной причиной фальсификации данных в России является уклонение от налогового бремени. Далее следуют причины фальсификации, в целом, мало характерные для российского рынка. Одна из них – привлечение инвесторов. Другая причина – нежелание выплачивать полную сумму акционерам. Случается, когда прибыль организации растет, но это тщательно скрывается от акционеров [3].

2) Незаконные операции на рынке ценных бумаг

Существует ряд видов данных операций, а именно:

- Бронзовый вексель – один из самых распространенных видов мошенничества, который связан с выписыванием векселей от имени вымышленного или неплатежеспособного лица.

- Схема “увеличить и сбросить” – формирование искусственного спроса на ценные бумаги и их продажа по завышенным ценам. После акта купли – продажи, рыночная цена возвращается к исходному уровню, и инвестор остается в убытке.

- Финансовая пирамида – выплаты вкладчикам за счет последующих привлеченных средств [4].

Также выделяются опционы, навязывание информации, схема «надежного» вложения капитала и др. [5].

Немаловажным решением будет включение в список видов финансового мошенничества тех ситуаций, в которых именно организации страдают от рук мошенников. Выделенная категория включает в себя мошенничество в сфере кредитования, страхования и в получении выплат. В этих случаях организации терпят убытки от представленной им заведомо неверной информации.

Низкий уровень финансовой грамотности – это неумение распределять и использовать денежные средства, взаимодействуя с финансово – кредитными институтами. Как и любое явление, финансовая безграмотность тоже имеет свои причины возникновения. В связи с этим, было выделено две основные причины:

Проблема системы образования. Связана она преимущественно с тем, что в процессе обучения делается в основном упор на теоретическую составляющую дисциплины, а также с тем, что предметы, связанные с экономикой и личными финансами в частности, не распространены в школах.

Экономическая обстановка в государстве. Каждый пункт будет рассмотрен на примере России. Причина состоит из двух частей:

а) Неперспективные экономические условия.

Раскроем в чем особенности данной категории и в чем причины ее возникновения.

Во-первых, неблагоприятные условия развития крупного и малого бизнеса.

Во-вторых, неразвитость рынка ценных бумаг.

В-третьих, невыгодные банковские проценты. Рассмотрим подробнее разницу в процентных ставках по ипотечному кредитованию на примере российского Сбербанка и его филиала в Праге:

- расчеты будут производиться по одной и той же формуле платежа аннуитетного типа (платеж, предполагающий равновеликие взносы по погашению кредита) [6]

$$АП = P\left(i + \frac{i}{(1+i)^n - 1}\right) \qquad (1)$$

где P – первоначальная сумма займа

i – процентная ставка

n – количество периодов

Сравнивается сумма платежа по ипотечному кредиту 1 500 000 (руб.; чешских крон) на 5 лет (60 мес.) при наличии фиксированного ежемесячного платежа (n = 60; i = 8,4/12/100 = 0,07).

Однако стоит учесть, что в России ставка процента составляет 8,4%, а в Чехии – 1,99%.

Получается, что если в российском Сбербанке процентная ставка была бы такой же низкой, сумма переплаты могла быть меньше примерно на 265 050 рублей. Если в стране существуют такие невыгодные условия в сравнении с другими банками, то и спрос на них меньше, а, следовательно, разбираться в этой сфере нет никакого смысла.

б) Развитие финансового мошенничества.

С началом внедрения частного сектора в экономику, в России стали нередкими случаи

финансового мошенничества, после которых значительная часть населения добровольно отказывалась взаимодействовать с финансово – кредитными институтами.

Чем должен быть наделен человек, чтобы не стать жертвой финансового мошенничества? – Осведомленностью. Легче всего обмануть людей с низким уровнем знаний финансовой сферы, и Россия тому яркий пример. Вернувшись к теме возрождения экономики рыночного типа в России в 90-х, вспомним, что экономика тогда только осуществляла свой переход – мало кто обладал полными знаниями о рынке и его правилах; нормативно – правовые акты упускали важнейшие детали, ушли годы на их совершенствование; как следствие – благоприятные условия для финансовых преступлений.

Здесь и прослеживается та самая взаимосвязь – финансовая безграмотность порождает финансовые мошенничества. Чем больше финансово грамотного населения – тем ниже уровень финансовых преступлений.

Следует обратить внимание на отчет рейтингового агентства Standard & Poor's 2015 года, в котором содержатся результаты глобального исследования уровня финансовой грамотности стран мира. Более чем в 140 странах в опросах приняли участие лица старше 15 лет. Вопросы были направлены на оценку понимания таких явлений, как простые и сложные проценты, диверсификация рисков и инфляция.

Россия делит 24-е место с Белоруссией, ОАЭ, Сербией, Камеруном, Кенией, Того и Мадагаскаром и доля финансового грамотного населения составляет 38%.

Ни для кого не секрет, что финансовые мошенничества развиваются за счет неосведомленности граждан, а вот ее наглядная демонстрация:

- только 45% населения знают о системе страхования вкладов, но лишь половина имеет реальное представление о том, что это;
- из 25% пользователей банковских карт мало, кто знает о рисках, которые с ними связаны;
- лишь 11% знают, что государственная защита отсутствует в случае потери личных средств в инвестиционных фондах;
- 28% населения считает, что государство все должно возмещать и не признают личную ответственность за собственные решения.

Исходя из указанных данных, делается вывод о низком уровне эффективности различных государственных программ по увеличению количества финансово грамотных граждан.

Смыслом написания работы является не только демонстрация взаимосвязи между финансовым мошенничеством и финансовой неосведомленностью, а еще и стратегия решения проблемы, из-за которой, в основном, и учащаются случаи мошеннических операций в финансовой сфере. В целом, это проблема большинства стран мира, однако, несмотря на то, что у всех стран на рынке разные законы и сама структура, методы профилактики могут быть эффективными для всех. Разберем подробнее каждый из тех, что представлен [7].

Улучшение внутриэкономической ситуации государства. Уже говорилось, что, допустим, высокие процентные ставки по кредиту в России являются причиной низкого уровня заинтересованности граждан в этой сфере. В России корнем неблагоприятной экономической ситуации является высокий уровень монополизации, особенно государственной.

Если антимонопольная политика в этой сфере будет активно проводиться в рамках улучшения экономической ситуации, тогда возможно снижение процентной ставки, и

больше людей смогут брать кредит, поскольку условия станут выгоднее [8].

Также необходимо развивать рынок ценных бумаг путем создания благоприятных условий для частного сектора экономики, который не развивается из-за монополизации и налоговой системы. Ценные бумаги частных компаний будут отличаться прибыльностью и это привлечет людей, появится стимул повышения финансовой грамотности.

Минусы метода:

- сложно осуществить;
- уровень финансовой грамотности пойдет на повышение, но достижение желаемого результата произойдет не скоро.

Совершенствование системы образования. Большинство людей не имеют представления о том, как связывать свой бюджет с финансово – кредитными институтами, это наблюдается и у тех, кто только окончили свои образовательные учреждения. Известный российский экономист, Яков Миркин, в одном из своих интервью подмечал важность воспитания финансовой грамотности со школьной скамьи.

Разве, в основном, люди не учатся ради зарабатывания денег в дальнейшем? В современном обществе для многих это является единственной целью в жизни, а значит, эта дисциплина для многих приобретет смысл.

Если еще со школы человек будет изучать, куда наиболее выгодно вкладывать, как проанализировать различного рода рынки, если будет делаться упор на практические занятия, связанные, допустим, с распределением условных единиц, разве это не будет повышать уровень финансовой образованности?

Эта стратегия будет носить принудительный характер, поскольку связана с образовательными учреждениями, а значит, в любом случае, всем придется изучать эту дисциплину. Но эффективность будет ощущаться при осуществлении следующих функций:

- обучение мониторингу ситуаций на рынке;
- тренинги по распределению средств путем использования виртуальных денег;
- знакомство с экономической терминологией, которую применяют повседневно;
- изучение экономических закономерностей и изучение их практического применения;

Минусы метода:

- необходимость смены поколений для достижения желаемого результата;
- набор кадров.

Создание системы консультаций. Нередки случаи, когда человек, думая о том, куда можно было бы вложить средства, спрашивает, в основном, у своего друга, родственника или знакомого, в результате чего, через некоторое время оказывается, что совет не оказался действительно полезным. Или же кто-то оказался в трудном положении в силу неосведомленности.

Во всех случаях наиболее желательным будет консультация со специалистом в той или иной области. Она нужна людям не только для того, чтобы не иметь проблем в будущем, это также повысит финансовую грамотность. Преимущество метода состоит в том, что мало кто изъявляет желание заниматься самообразованием и будет удобно, если кто-то другой сможет все объяснить.

Минусы:

- низкая степень доверия;
- проблема независимости консалтинговых компаний.

Создание образовательных каналов. Ни для кого не секрет, что основными источниками получения информации являются Интернет и телевидение, хотя последнее уже не пользуется былой популярностью. Также все знают, что подобного рода программы или видеоролики уже давно существуют. Но пользуются ли они

спросом? Мало кто использует телевидение и Интернет не для целей развлечения. В этом и основная проблема – большим спросом пользуется именно то, что несет развлекательный характер. Ожидаемо, что за этими рассуждениями последует идея создания видеороликов, которые не будут иметь формальное содержание, но одновременно смогут повысить уровень финансовой грамотности. Эта идея не является эффективной, поскольку тогда у представленной стратегии уже появится минус:

- тенденции в сфере развлечения постоянно меняются, под них надо всегда подстраиваться, иначе не будет спроса.

Намного лучше объяснить в цифрах, какие перспективы ждут человека, смотрящего эти видеоролики, и какую пользу они принесут в будущем. Но, к сожалению, даже спрос на наглядное пояснение склонен изменяться.

Минусы:

- проблема популярности.

Можно обратить внимание на две вещи: все стратегии выстроены в порядке по уровню эффективности (в порядке убывания) и еще выясняется, что нет идеального пути для сокращения доли финансово необразованных граждан и, следовательно, проблемы финансового мошенничества. Может еще возникнуть вопрос, почему совершенствование законодательной системы не может побороть финансовое мошенничество? И ответ на него прост: потому что финансовое мошенничество и другие преступления являются только следствием, поэтому, прежде всего, надо разобраться с причиной.

Более наглядно вышеуказанные методы отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Методы профилактики финансового мошенничества

Метод	Достоинства	Недостатки
Улучшение внутриэкономической ситуации государства	- решение сразу ряда экономических проблем	- сложно осуществить - уровень финансовой грамотности пойдет на повышение, но достижение желаемого результата произойдет не скоро
Совершенствование системы образования	- принудительный характер метода	- необходимость смены поколений для достижения желаемого результата - набор кадров
Создание системы консультаций	- наглядность	- низкая степень доверия - проблема независимости консалтинговых компаний
Создание образовательных каналов	- доступность	- проблема популярности

Конечно, наиболее благоприятным для всех будет улучшение экономической ситуации, поскольку возможным станет решение ряда других проблем. Но на это может уйти не один десяток лет, иначе могут быть вызваны серьезные проблемы в экономике. Можно рассмотреть, для большей эффективности, комбинирование этих стратегий, допустим, развитие образования и создание образовательных каналов. Но если выбирать, что будет наиболее уместным, если учитывать экономическую ситуацию в России, то это – совершенствование образовательной сферы. В отличие от всех остальных мер, здесь присутствует принудительность, а также, если грамотно выстроить учебный план, то и наглядность. Времени уйдет на это немало, но уже в течение ближайших десяти лет, появится

ощутимый результат. Пока что это самый эффективный вариант, если еще и учитывать осуществимость.

Библиографический список

1. Шевелев Д.Е., Писанина В.П. Незаконные операции в финансовом секторе // Современные тенденции развития науки и технологий, 2016. - Т. 3. - № 9. – С.142 – 144.
2. Кутер М.И. Введение в бухгалтерский учет: учебник. Краснодар: Посвящение - Юг, 2013. - 117 с.
3. Вознесенская О.И. Фальсификация и вуалирование финансовой отчетности предприятия как один из видов мошенничества // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире, 2016. - № 15-2. – С. 78-80.
4. Назарова Н.Л.., Семенченко О.Д. «Строительство» пирамид как разновидность мошенничества на финансовом рынке // Юридическая наука: история и современность, 2016. - № 2. – С.141-146.
5. Бердюгина А.С., Гуллиева, Михеева Е.А. Типология незаконных финансовых операций на рынке ценных бумаг // Современные тенденции развития науки и технологий, 2016. - Т. 3. - № 8. – С. 81-87.
6. Четыркин Е.М. Финансовая математика: Учеб. - М.: Дело, 2000. – 208 с.
7. Омарова Э.А., Рамазанов А.Г. Проблемы повышения финансовой грамотности населения // Актуальные вопросы современной экономики в глобальном мире, 2016. - № 5. –С. 414-417.
8. Сидоров, В.А. Общая экономическая теория: Учебник для вузов / Краснодар. Кубанский гос. ун-т / В.А. Сидоров, 2014. – С. 203-208.

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИЕ

Пушкарева М.С., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налоговая нагрузка, методики расчета налоговой нагрузки на предприятие, налоговое бремя, схемы налоговой оптимизации.*

Аннотация. *В статье проведен сравнительный анализ основных методик оценки налоговой нагрузки на предприятие, выявлены их достоинства и недостатки. Определены направления совершенствования некоторых методик.*

Основополагающей целью ведения бизнеса является максимизация прибыли и минимизация убытков предприятия. В связи с этим управляющий состав компаний ставит своей задачей уменьшение налоговой нагрузки на предприятие [1]. Главным корпоративным инструментом снижения налоговой нагрузки или налогового бремени на предприятие выступают методы (схемы) налоговой оптимизации в рамках налогового законодательства.

Под налоговой нагрузкой понимают сумму уплаченных предприятием налогов, сборов и взносов в государственную казну в соответствии с действующим законодательством.

Для определения налоговой нагрузки используются различные методики, обладающие своими преимуществами и недостатками. Приведем их краткий обзор:

1. Методика Департамента налоговой политики Министерства финансов России [2] представлена формулой (1):

$$НБ = \frac{НП}{В + ПД} \times 100\%, \qquad (1)$$

где НБ – налоговое бремя;
НП – общая сумма всех уплаченных налогов;
В – выручка от продажи продукции за период;
ПД – прочие доходы.

2. Методика Кировой Е.А. [3]:

$$НБ = \frac{НП + СО}{В - МЗ + ВД - ВР} \times 100\%,$$

где СО – страховые взносы в государственные внебюджетные фонды РФ;
МЗ – материальные затраты;
ВД – внереализованные доходы;
ВР – внереализованные расходы (без учета налоговых платежей);
П – прибыль предприятия.

3. Методика Литвина М.И. [4]:

$$НБ = \frac{ST}{TV} \times 100\%, \qquad (3)$$

где ST – сумма налогов;
TV – сумма источника средств для уплаты.

4. Методика Лазутиной Д.В. [4]:

$$НБ = \frac{(Д - Р) \times Сд - р + ПФ \times (1 - Сд - р)}{(Д - Р)} \times 100\%, \qquad (4)$$

где Д – сумма полученных доходов;
Р – сумма произведенных расходов;
Сд – ставка налога;
ПФ – сумма страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

5. Методика Крейниной М.Н. [3]:

$$НБ = \frac{В - Ср - ПЧ}{В - Ср} \times 100\%, \qquad (5)$$

где Ср – затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов;

ПЧ – чистая прибыль

Рассмотрим более подробно методику М.Н. Крейниной.

Плюсами данной методики является то, что можно оценить долю уплаченного налога в источнике уплаты, а также методика позволяет рассматривать эффективность применения методов налогового планирования по определенному налогу в динамике [5].

К минусам можно отнести:

– не применяется для косвенных налогов;

– нужно параллельно рассматривать налоговое бремя косвенных налогов;

– невозможно использовать при убыточной деятельности предприятия;

– методика не учитывает показатели Коммерческие расходы (код 2210), Управленческие расходы (код 2220), Доходы от участия в других организациях (код 2310), Проценты к получению (код 2320), Проценты к уплате (код 2330), Прочие доходы (код 2340), Прочие расходы (код 2350); это приводит к некорректному расчёту налоговой нагрузки на предприятии. С учетом данных замечаний в методику, по-нашему мнению, должны быть внесены корректировки (формула 6)

$$НБ = \frac{В + Д.уч. + Пр.получ. + Пр.доход. - Себ. - Ком.расх. - Упр.расх - Пр.упл. - Пр.расход. - ПЧ}{В + Д.уч. + Пр.получ. + Пр.доход. - Себ. - Ком.расх. - Упр.расх - Пр.упл. - Пр.расход.} \times 100\% \qquad (6)$$

Проведем расчеты налоговой нагрузки по оригинальной и откорректированной методикам на примере ПАО «Татнефть» за 2014 и 2015 годы. Исходные данные для расчета приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета налоговой нагрузки ПАО «Татнефть», тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.
Выручка	392357674	462962074
Доходы от участия в других организациях	2477770	707955
Проценты к получению	6462835	9845751
Прочие доходы	75906110	19168972
Себестоимость продаж	273175758	306851332
Коммерческие расходы	27499377	36617097
Управленческие расходы	0	0
Проценты к уплате	3307602	3801044
Прочие расходы	69161023	33833924
Чистая прибыль	82061062	85008738

Результаты расчетов сведены в таблицу 2.

Таблица 2 – Сравнение результатов расчета налоговой нагрузки на ПАО «Татнефть» по различным методикам, в процентах

Год	Налоговая нагрузка	
	Методика М.Н. Крейниной	Методика М.Н. Крейниной с преобразованием формулы
2015	45,6	23,8
2014	31,1	21,1

Поскольку в знаменателе М.Н. Крейнина предлагает использовать показатель выручки за минусом затрат на производство реализованной продукции (очевидно, имеется ввиду себестоимость реализованной продукции, т.е. расходы, а не затраты), то фактически этот подход позволяет оценить нагрузку на валовую прибыль предприятия. При этом, очевидно, предполагается, что разница между выручкой, себестоимостью и чистой прибылью (числитель формулы) – это налоговые платежи. Такой подход к расчету некорректен, поскольку не учитывает сальдо прочих доходов и расходов и, следовательно, возможны 2 варианта искажения налоговой нагрузки:

А) если сальдо прочих доходов (включая доходы от участия в других организациях и проценты к получению) и расходов отрицательно, то нагрузка, рассчитанная по формуле Крейниной М.Н., завышена. Именно такая ситуация имеет место по ПАО «Татнефть».

Б) в случае положительного сальдо прочих доходов и расходов – напротив, занижена.

Библиографический список

1. Христенко А.Б., Гребенникова В.А. Оптимизация налоговой нагрузки на макроуровне в целях стимулирования предпринимательской активности в РФ /В сб.: "Актуальные вопросы современной финансовой науки". Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией А.В. Пенюгаловой. Краснодар, КубГУ, 2017. – С. 559-562.
2. Официальный сайт Министерства финансов России – minfin.ru
3. Шальнева М.С. Налоговая нагрузка: способы ее определения и возможности оптимизации // Международный бухгалтерский учет, 2011. – №44. – С.52-59.
4. Орлова В.М. Современные методики расчета налоговой нагрузки на предприятии // Налоги, 2011. – №21. – С.7-8.
5. Вылегжанина Е.В., Гуреева Е.И. Управление налоговой нагрузкой на предприятиях строительной отрасли / В сб.: "Проблемы развития современного общества: экономические, правовые и социальные аспекты". Сборник научных статей по итогам Всероссийской научно-практической конференции / Под редакцией И.Е. Бельских, А.Ф. Московцева. Волгоград, 2014. – С. 69-75.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В КИТАЕ

Рогожина С.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Федотова Е.Л., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *национальные особенности Китая, финансовое управление, инфляция, финансовый рынок, обеспечение, валютный курс, финансовая система.*

Аннотация. *В статье рассматриваются национальные особенности финансового управления в Китае. Финансовая система и управление страны способна сохранить стабильность даже в условиях глобального кризиса. Однако в стране растёт число просроченных кредитов, что негативно сказывается на общей динамике развития Китая. Аналогичная ситуация наблюдалась в период кризиса 2008-2009 годов, тогда промышленные предприятия не смогли вовремя рассчитаться с кредиторами, поэтому долговая нагрузка в стране обострилась. Но своевременная помощь государства позволила избежать обострения ситуации. Уточняется, что по итогам прошлого года общая сумма просроченной кредитной задолженности предприятий перед коммерческими банками достигла 1,27 трлн юаней или 195 млрд долларов.*

Говоря о финансовом управлении в Китае, необходимо отметить, что китайская валюта, юань, свободно конвертируется, однако имеются ограничения по валютным операциям. Транзакции в иностранной валюте контролируются Государственной администрацией по иностранной валюте (SAFE) и ее подразделениями. Регулирование зависит от того, является операция текущей, капитальной или инвестиционной. С конца 2012 года SAFE ослабила контроль за рядом инвестиционных операций, их осуществление теперь не требует одобрения. Счета движения капитала полностью не либерализованы. Есть ограничения на трансграничное движение государственного и частного капитала.

Система органов регулирования и надзора на финансовом рынке КНР представлена следующим образом: Народный банк Китая в основном сосредоточен на планировании и реализации денежно-кредитной политики и контроле за уровнем инфляции в стране, контрольные функции Народного Банка Китая незначительны. В банковском секторе контроль осуществляет Комитет по контролю и регулированию банковской сферы Китая (China Banking Regulatory Commission), в сфере страхования – Комиссия по контролю и регулированию сферы страхования в Китае (China Insurance Regulatory Commission), фондовый рынок контролирует Комиссия по контролю и регулированию сферы ценных бумаг Китая (China Securities Regulatory Commission).

В связи с членством КНР в ВТО ряд иностранных банков получил доступ на внутренний рынок КНР. Однако их деятельность строго регулируется. Доля иностранных банков составляет менее 10% от общего числа, их операции с юанем в КНР ограничены.

Характерные черты финансовой системы Китая:

- средний уровень налогового регулирования государством, а также изменение уровня таможенных тарифов, которое находится в

зависимости от состояния экономики, её конкурентоспособности;

- управляемая валютная система;
- высокая степень загруженности экономики деньгами;
- существенные объёмы накоплений физических лиц и, вследствие этого, значительное поступление финансовых ресурсов в кредитный сектор, его совершенствование и скорое достижение им способности кредитного финансирования развития экономики;
- немалая доля заимствования средств для финансирования предприятий;
- многоуровневая система финансирования государственных расходов, неприводимость финансирования расходов государства к бюджетной системе;
- высокое положение госсектора как инвестора, многоуровневая структура государственного финансирования вложений капитала;
- средний уровень доли расходов на социальные нужды;
- существенный уровень стоимости активов;
- значительное регулирование системы цен и наличие в ней мощного ценового ядра жесткости;
- вследствие больших масштабов страны и местных особенностей - высокая разновидность системы цен по горизонтали;
- в связи с последним условием - наличие сильных локальных вариаций финансовой и соответственно экономической политики [1].

Конкурировать Китаю с мировыми экономическими и финансовыми центрами возможно лишь в том случае, если страна обладает для этого требуемыми условиями, такими, как достаточно конкурентоспособная, здоровая и сильная экономика. Способность брать бразды правления в сферах экономики и финансов находится в прямой зависимости от того, каков уровень конкурентоспособности экономики страны в глобальном масштабе. Если он снижается, то, соответственно, этот потенциал сокращается.

На сегодняшний день в китайской финансовой системе прослеживается тенденция образования, так называемого, кредитного пузыря. Citi подчёркивает, что за год число сделок с недвижимостью выросло более чем на 100% в таких городах, как: Тяньцзинь, Фошань, Чанчжоу и Чанша. В сравнении с 2015 г. купля-продажа недвижимости увеличилась в 2-3 раза в сентябре 2016г.

В марте 2016 года Банком международных расчетов были опубликованы цифры, отражающие рекордно высокие финансовые долги Китая. Пропорционально соотношение выданных кредитов к Внутреннему валовому продукту страны составило 30,1%, что является значительно высоким показателем, превышающим норму, учитывая, что данные были собраны в 1995 году.

Данное значение отражает, какова скорость роста заёмных средств в стране, а также свидетельствует о том, что угроза финансового кризиса не за горами. Показатель выявляет разницу между отношением долга страны к ВВП и долгосрочной тенденцией. Как утверждает Банк, отметка значения выше 10% должна служить толчком к принятию незамедлительных мер.

Однако специалисты уверяют, что ситуация в стране не так уж критична. По подсчётам в 2019 году долг Китая достигнет отметки в 293% от ВВП, а его пик выпадет на 2024 год. Беспокойства относительно быстрого роста долговой нагрузки по кредитам образовались на основе рекордных данных о заимствованиях средств в январе 2016 года, достигшие в Китае 385 млрд долларов. Однако, несмотря на это, по сравнению с такими странами, как Южная Корея, Британия, Таиланд, США и Япония, чьи экономики также страдают от чрезмерных

заёмных кредитов, Китай лишь немного превзошёл долг Таиланда в 1990-1997 годы.

Из вышеперечисленного можем отметить, что критические замечания на проблему могут свидетельствовать о возможном излишнем влиянии на систему суммарного эффекта от сложившейся ситуации одновременно на ипотечном, кредитном, валютном и фондовом рынках.

Приверженцы позитивного развития ситуации утверждают, что уровень долга в Китае невысок (41% от совокупного долга в 2014 году), а также готовность страны избавляться от предприятий, способствующих росту заимствованных средств. Положение Китая значительно ухудшится, когда показатель долга страны к ВВП составит 250-300%.

Индекс потребительских цен (инфляция, CPI) в Китае по итогам 2016 года вырос на 2,0%, оказавшись лучше прогноза властей, свидетельствуют данные государственного статистического бюро КНР [2].

Правительство Китая в начале прошлого года прогнозировало, что инфляция в 2016 году составит 3%. При этом в декабре инфляция в КНР ускорилась до 2,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В свою очередь индекс цен производителей (PPI) в декабре вырос до максимума с сентября 2011 года - на 5,5%. Аналитики, опрошенные агентством Рейтер, прогнозировали рост показателя в декабре на 4,5%. В целом по итогам 2016 года индекс цен производителей снизился на 1,4%.

В заключении хотелось бы отметить, что глава валютного регулятора Китая считает, что финансовая система страны в основном стабильна и здорова. Заявление было сделано в попытке успокоить глобальные рынки, так как инвесторы взволнованы возможностью продолжения потрясений на рынке, которые начались в начале года.

В начале апреля 2016 года были предприняты попытки стабилизировать распродажи, отключив автоматический механизм прекращения торгов, и был продлён запрет на продажи акций крупным акционерам. Вследствие этого внимание было сосредоточено на действиях Народного банка Китая и его управлении национальной валютой.

В это же время юань снизился на 1,5%, до 6,59 юаня за доллар на биржах материкового Китая. Это достаточно резкое движение для управляемой валюты. Трейдеры в большинстве своем не обратили внимания на действия ЦБ, решив сосредоточиться на стабильности китайской валюты против корзины из 13 валют вместо волатильности по отношению к доллару.

Офшорный курс юаня снизился на 1,7% к американской валюте, до 6,68 юаня, повысив до рекордной отметки спред между двумя курсами. Разница говорит о том, что международные инвесторы ставят на дальнейшее снижение материкового курса [3].

Библиографический список

1. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2013.
2. Ноздрев С. Китай в системе мировых финансов // Мировая экономика и международные отношения, 2016. – Т. 60. – № 10. – С. 82-89.
3. Фомичев В.И. Международная торговля: учеб., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2014.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Рындина И.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мурсалимов Г.Э., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *оборотный капитал, инвестиционные ресурсы, финансовые ресурсы, хозяйственный кредит, капитал, планирование оборотных средств.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности финансирования оборотного капитала хозяйствующими субъектами. Авторами выделяются группы финансовых ресурсов, за счет которых происходит формирование оборотного капитала предприятий различных организационно-правовых форм. Доказывается значимость планирования оборотного капитала в текущей операционной деятельности фирмы.*

В качестве источников финансирования любых активов предприятия выступают его финансовые ресурсы, которые отражаются в пассиве бухгалтерского баланса.

Под финансовыми ресурсами принято понимать общеупотребительную трактовку уже давно ставшую классикой, что финансовые ресурсы − это тот сегмент денежных средств, которые предназначены для выполнения обязательств и осуществления текущих затрат компании, а также направлены на обеспечение расширенного воспроизводства.

Финансовые ресурсы находятся в постоянном движении и являются материальным носителем благосостояния любой компании. Сменяя свои функциональные формы финансовые ресурсы в процессе своего кругооборота (денежная → товарная → производительная → товарная → денежная), обеспечивают возврат авансированных средств чаще всего с приростом.

Финансовые ресурсы по их назначению можно подразделить на две группы в зависимости от того будут они служить простому или расширенному воспроизводству:

− финансовые ресурсы, направляемые на возмещение израсходованных факторов производства;

− финансовые ресурсы, направляемые на инвестиционные цели – расширенное воспроизводство.

Первая группа складывается за счет части выручки-нетто от продаж. Ее используют на возмещение материальных затрат, фонд оплаты труда, возмещение коммерческих и управленческих расходов.

Инвестиционные ресурсы образуются за счет амортизационных фондов, чистой прибыли, мобилизованных на финансовом рынке ресурсов.

Задача, стоящая перед любым финансовым менеджером, заключается в обосновании и поддержке оптимального состава ресурсного потенциала предприятия и недопущении отвлечения той или иной части ресурсов из хозяйственного оборота.

Финансовые ресурсы отличаются от понятия «капитал» организации. Ведь капитал − это совокупность финансовых ресурсов, трансформированных в материальные,

нематериальные и финансовые активы в процессе осуществления делового цикла. Ему присущи две характеристики:

− участие в реальном хозяйственном обороте фирмы;

− свойство приносить прибыль.

Современный финансовый менеджмент понимает свойство приносить прибыль как способность увеличивать стоимость организации, путем одномоментной минимизации затрат на привлечение финансовых ресурсов.

Существует и такая точка зрения, что в отличие от инвестиций в основные активы инвестиции в оборотный капитал обратимы: они подвержены увеличению или сокращению в зависимости от потребностей в них организации в тот или иной момент времени, так как благодаря своей ликвидности могут быть легко трансформированы в денежные средства. Также и размер оборотных средств быстро реагирует на текущий уровень производства и объемов реализации, и поэтому он может варьироваться в зависимости от фаз развития бизнес-процессов предприятия [2].

Следовательно, для капитала присуще не только привлечение денежных средств, но и их активное использование в воспроизводственных процессах организации. Таким образом, финансовые ресурсы поступают в деловой оборот предприятия через соответствующие источники:

а) инструменты для привлечения финансовых ресурсов, которые нужны для обслуживания различных расходов организации;

б) способы финансового обеспечения функционирования организации, доступные и фактически использованные в процессе создания, становления и развития предприятия.

Учитывая, что финансирование – это процесс, требующий поиска альтернативных источников финансирования, то управление финансированием оборотными средствами нуждается в системном подходе к постановке целей, определению субъектов и объектов управления, методов воздействий. Важную роль при реализации такого подхода играет мобильность оборотного капитала и непрерывность его функционирования. В целом оборотные средства можно рассмотреть как взаимодействующие элементы, объединенные единой целью деятельности фирмы: их экономическая роль заключается в приведении качественных и количественных параметров состояния и эффективности использования финансовых ресурсов в соответствие с целями и задачами организации.

Для реализации стратегии развития любого предприятия возникает необходимость в формировании эффективных информационных систем, которые позволят сделать выбор из альтернативных вариантов. Для этого следует определить объемы оборотных средств, сформировать внешние и внутренние источники их финансирования, организовать мониторинг состояния оборотных средств и конъюнктуры рынка.

В ходе реализации вышеописанных мероприятий следует провести углубленный анализ обеспеченности оборотными средствами производственно-коммерческого цикла, оценить рациональность структуры оборотного капитала, сформировать удовлетворительную структуру баланса, соответствующую необходимому уровню ликвидности и платежеспособности, провести анализ эффективности использования оборотных средств.

Так, Липчиу Н.В., Юрченко А. А. пишут, что в процессе формирования величины оборотных активов и выбора источников их финансирования значимым является показатель текущей финансовой потребности предприятия, который напрямую связан с

оборачиваемостью оборотных активов и кредиторской задолженностью [1].

Планирование потребности в оборотном капитале занимает важное место в системе управления финансами любого предприятия. В его процессе на основе анализа внешних и внутренних информационных источников оценивается состояние оборотных средств, их структура и величина, определяются направления эффективного их использования.

Поэтому механизм управления функционированием оборотного капитала должен базироваться на основе отдельных механизмов управления источниками формирования оборотных средств, с учетом их размера, структуры, а также рисками, возникающими в процессе деятельности организации.

Также политика формирования источников оборотных средств обязательно отражает приемлемое соотношение уровня доходности и риска деятельности компании.

Для покрытия дополнительной потребности в оборотных средствах в предприятиях различных организационно-правовых форм могут использоваться такие источники финансирования деятельности как: хозяйственный, коммерческий, банковский, бюджетный кредиты; ценные бумаги. Также в процессе управления соотношением дебиторской и кредиторской задолженности организации имеют возможность взаимного кредитования, чтобы обойтись без платного кредита. Сроки такого кредитования определены расчетно-платежной дисциплиной в рамках действующего в Российской Федерации законодательства (90 дней).

Таким образом, можно сделать вывод, что привлечение заемных средств обеспечивает пополнение оборотных средств, вместе с тем определив предельный объем привлечения заемных средств можно скорректировать процесс управления источниками формирования оборотных средств. Максимальный объем привлечения, как правило, определяется в рамках двух основных условий:

– финансовый рычаг и его уровень, который отражает дополнительно генерируемую прибыль на собственный капитал при некой доле использования заемных средств;

– устойчивость организации, которая оценивается не только с позиций самой компании, но и с позиций возможных кредиторов, чтобы впоследствии способствовать снижению стоимости привлечения.

С учетом этих требований предприятия могут устанавливать лимит использования заемных средств в своей хозяйственной деятельности.

Таким образом, формирование обоснованных принципов финансирования оборотных средств, в конечном итоге, определяет соотношение между уровнем рентабельности использования собственного капитала и уровнем риска снижения финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Библиографический список

1. Липчиу Н.В., Юрченко А. А. Эффективность использования оборотного капитала в организациях и направления ее повышения // Экономический анализ: теория и практика, 2012. – №1.
2. Мездриков Ю.В. Анализ источников формирования оборотного капитала // Экономический анализ: теория и практика, 2007. – №8.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Садовникова И.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Федотова Е.Б., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, внутренние факторы инвестиционной привлекательности, внешние факторы инвестиционной привлекательности предприятия, гудвилл.*

Аннотация. *В данной статье рассматриваются факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, которые делятся на две основные группы: внутренние и внешние, обладающие качественным и количественным составом Раскрываются основные факторы внутренней и внешней среды, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия на современном этапе, которым в первую очередь уделяют внимание потенциальные инвесторы. Детализация необходима для того, чтобы принять более выгодное и правильное решение.*

На сегодняшний день, каждое предприятие для того, чтобы обеспечить свое эффективное экономическое развитие, стремится к расширению и развитию производства, осуществлению качественного обновления технологий и техники, повышению уровня конкурентоспособности ассортимента производимой продукции, обеспечению соблюдения природоохранных мероприятий и др. Для того, чтобы решить перечисленные задачи целесообразно использовать различные инвестиционные ресурсы, что делает предприятие активным участником инвестиционного процесса. Если собственные инвестиционные ресурсы предприятия не достаточны, оно привлекает внешние источники инвестиционных ресурсов на инвестиционном рынке.

Инвестиционная привлекательность предприятия является определенной системой внутренних и внешних факторов, которые обладают качественным и количественным составом, и характеризует его финансово-экономическое состояние, уровень возможных инвестиционных рисков, а также отражает платежеспособный спрос данного предприятия на инвестиции [1].

Проанализировав данное определение, можно прийти к выводу, что на осуществление деятельности предприятия воздействуют различные факторы, которые в свою очередь оказывают влияние на все без исключения стороны его функционирования, в том числе и инвестиционную привлекательность.

Все множество факторов, оказывающих влияние на процессы формирования инвестиционной привлекательности предприятия, как правило, делят на две группы: внутренние и внешние.

Внутренние факторы можно определить при помощи деятельности предприятия, предприятие имеет возможность осуществлять их контроль. Так, на внешние факторы, которые формируются при функционировании внешней среды, предприятие не имеет возможности оказывать влияние [2].

Изучая внешние факторы инвестиционной привлекательности, инвестору необходимо

разделить их на три большие группы, которые включают в себя инвестиционную привлекательность государства, инвестиционную привлекательность региона, инвестиционную привлекательность отрасли, в которой осуществляет деятельность субъект хозяйствования [3]. Данная детализация необходима для того, чтобы принять более выгодное и правильное решение, так как проблемы в государстве могут, не отразится на инвестиционной привлекательности некоторых отраслей.

В современных условиях, из факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность государства, следует выделить следующие:

- фактор «социально-политическая стабильность», так как он представляет собой способность государственной власти при помощи имеющихся материальных ресурсов осуществлять контроль и регулирование внутренней социально-политической ситуации, определять грамотный курс по отношению к субъектам федерации и его центру в случае, если возникнет критическая обстановка;
- фактор «экономическая стабильность» является интеграцией показателей (ежегодный рост ВВП страны, устойчивый рост национальной валюты, уменьшение расходов государственного бюджета и др.);
- технологический прогресс является фактором, который отражает процессы непрерывного развития науки, технологий и техники, отображает уровень того, насколько технологически развито государство.

Развитость фондового рынка в качестве фактора инвестиционной привлекательности государства дает характеристику уровня его экономической мобильности и возможности его адаптации постоянно изменяющимся условиям [4].

При исследовании внешних факторов инвестиционной привлекательности предприятия, относящихся непосредственно к инвестиционной привлекательности региона необходимо выделить:

1) экономическое развитие региона. Данный фактор характеризует качественные и количественные изменения, происходящие в экономике, а также направления роста и развития образования, науки, культуры, повышения качества и уровня жизни населения;

2) социальное положение региона. Определить влияние данного фактора можно при помощи совокупности объективных факторов (позиция региона в общественном разделении труда, наличие природных ресурсов, географическое положение региона, отраслевая структура) и субъективных факторов (например, методы осуществления регионального управления);

3) налоговые льготы – данный фактор представляет собой совокупность специальных налоговых положений для определенных регионов [2].

Из третьей группы факторов, характеризующих внешние факторы инвестиционной привлекательности предприятия, необходимо выделить:

- фактор «емкость рынка», в данном факторе происходит отражение предельно допустимого количества продукции (товаров, услуг или работ), которые были реализованы при заданном уровне цен;
- фактор «конкуренция в отрасли» отражает характер конкуренции в отрасли, а также количество предприятий, которые между собой конкурируют;
- фактор «эластичность цен отрасли» иллюстрирует уровень чувствительности спроса при происходящих изменениях цены на продукцию.

Под капиталоемкостью отрасли, как фактора ее инвестиционной привлекательности, следует рассматривать наличие отраслей, которые имеют большую часть основных фондов в структуре активов. Доступность ресурсов в качестве фактора инвестиционной привлекательности отрасли характеризует наличие и возможность легкого доступа к ресурсам, в том числе и ресурсам в регионе, являющихся специализированными. При помощи фактора «технологии в отрасли» возможно, определить ведущие технологии в отрасли (например: приборостроение, машиностроение, нефтедобыча или др.) [5].

Внутренние факторы инвестиционной привлекательности предприятия в современной научной литературе по экономике делятся на семь основных групп, которые включают в себя следующие факторы: факторы, характеризующие финансовое положение предприятия; факторы оценки качества менеджмента; производственные факторы; факторы, отражающие инвестиционную деятельность предприятия; факторы, характеризующие уровень рыночной устойчивости; факторы инновационной деятельности предприятия; юридические факторы [6].

В современных условиях, предприятиям необходимо уделить должное внимание и некий нематериальный актив – гудвилл, который в зарубежных странах стал один из основополагающих факторов оценки инвестиционной привлекательности предприятия, отражаемый в отчетности. В России данный показатель не отражается в обычном учете, а также именуется как деловая репутация. В свою очередь, смысл показателя гудвилл заключается в том, что предприятие обладает производственно-технологической культурой, а, в частности, имеет престижную марку, опытных и умелых топ-менеджеров, качественные управленческие, информационные, производственные и сбытовые технологии. Имея положительный гудвилл, предприятие обеспечивает себе достойное место в рейтинге инвестиционной привлекательности. Именно поэтому предприятиям страны следует обратить пристальное внимание на данный показатель, так как любой грамотный инвестор при оценке инвестиционной привлекательности будет обращать внимание на факторы подобной группы.

Библиографический список

1. Скуридина Ю.Б. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2014. –148 с.
2. Волынская О.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Проблемы современной экономики, 2015. – № 28-2. –С. 107-111.
3. Теплова Т.В. Инвестиции: учебник.– М.: Издательство Юрайт, 2011. – С.87-97.
4. Дюжкова В.Г., Заступов А.В. Инвестиционная привлекательность предприятия: факторы ее повышения // Наука XXI века: актуальные направления развития, 2016. – №2-1. – С. 204-206.
5. Красовская Н.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. – 2016. – № 1. – С. 35-37.
6. Гейман О.Б. Управление инвестиционной привлекательностью промышленного предприятия: ключевые аспекты // Перспективы науки. – 2015. – № 1 (64). – С. 104-106.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ: ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ ОПИСАНИЕ

Селедцова С.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пучкина Е.С., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансирование, финансирование деятельности компании, самофинансирование, источники финансирования, инвестирование, кредитование, простое и расширенное воспроизводство, денежные средства.*

Аннотация. *В статье, на основе анализа отечественных и зарубежных дефиниций понятия «финансирование», рассматривается его сущность, а также обосновывается позиция, согласно которой финансирование – это явление, процесс поиска и обеспечения финансовыми средствами компании, а также дальнейшего их использования для обеспечения затрат, связанных с её деятельностью.*

Для обеспечения своей текущей и долгосрочной деятельности компании нуждаются в финансовых ресурсах, привлечение которых осуществляется посредством финансирования.

В экономической литературе термин «финансирование» используют при описании условий, методов и способов покрытия затрат, образующихся при осуществлении компанией простого или расширенного воспроизводства. На уровне хозяйственного субъекта процесс финансирования начинается с мобилизации всех сумм, находящихся в его распоряжении, предоставленных его собственниками.

В общем же виде источники финансирования могут быть сгруппированы на две совокупности: самофинансирование, которое обуславливается финансовыми возможностями конкретной компании, и внешнее, осуществляемое на основе возвратности и невозвратности финансовых средств, полученных компанией от посторонних лиц или организаций.

Процесс финансирования можно рассматривать как в широком, так и в узком смысле. В широком смысле – как процесс создания и авансирования капитала из денежной формы в товарную и производственную, в результате чего формируется или перераспределяется основной и оборотный капитал, и использование полученных в процессе производства денежных доходов для запуска нового производственного цикла [1].

В узком смысле – как процесс движения финансовых средств предприятия: от поиска источников финансирования до обеспечения и расходования финансовых средств путем осуществления как текущих, так и долгосрочных расходов. Это можно подтвердить выводами профессора А. Зелля, который в своих научных трудах дает двоякое объяснение финансирования. Первое – как часть экономики финансов; финансирование есть привлечение денег на время.

Второе – расширенное – включает в себя перераспределение стоимости имущества: «Разница между классическим и расширенным понятиями финансирования обуславливается разным пониманием сущности капитала, хотя в обоих случаях речь

идет об обеспечении им. Однако при классическом понятии финансирования – это обеспечение «пассивным» капиталом, а при расширенном – конкретными денежными средствами». В этом случае перераспределение стоимости имущества выступает как суррогат внешнего заимствования [2].

Ряд экономистов трактует понятие финансирование как некоторое событие или факт – это «перечисление денежных средств на социальные программы и проекты, расширение народного хозяйства, производство новой продукции ... и другие нужды», «обеспечение производственной и операционной деятельности предприятия денежными средствами, необходимыми для покрытия затрат разного рода».

Другая часть экономистов – З. Бадевитц, Е.А. Безверхая – под финансированием подразумевают «действие или совокупность действий для достижения предпринимательских целей: получения средств от процесса оборота, т. е., в конечном счёте, финансирования за счет собственных средств; получения средств на финансовом рынке, т. е. финансирования за счет заемных средств; получения капитала извне во всех формах и т. д.» [3].

Особенностью взгляда последних является точка зрения о том, что финансирование может осуществляться не только в денежном виде, но и в форме имущественного вклада, земельного участка, ценных бумаг и т. п.

Также эта группа экономистов различают финансирование, ориентированное на действия, которые включают поступления и оттоки денежных средств, подготовку финансовых средств и выполнение обязательств, а также финансирование, ориентированное на события – «обеспечение и подготовку капитала (в форме денег, товаров, ценных бумаг) для целевого использования».

Тем не менее, подавляющее большинство ученых-экономистов характеризует финансирование как процесс, который включает один или более этапов. На основе этого вкладывается разный смысл в это понятие. Например, одни авторы, абстрагируясь от целей финансирования, сводят его только к привлечению финансовых ресурсов.

С такой же позиции даётся определение финансирования в «Современном финансово-кредитном словаре» и в монографии Р. Коха. В данных научных ресурсах дефиниция «финансирование» определяется как процесс поиска или предоставление бизнесу финансовых ресурсов в разных модификациях капитала [4]. Имеет место и следующее определение: «Финансирование – получение средств по минимально возможной цене, а использование средств – это инвестирование и его задача – получение максимальной отдачи на вложенный капитал».

Другие экономисты под финансированием понимают процедуру использование денежных средств, говоря о том, что ей предшествует фаза «финансового обеспечения», т. е. этап финансового «руководства над методами и способами привлечения денежных ресурсов». С.В. Большеков отмечает особое значение этапа финансового обеспечения: «Финансовый менеджер в современных условиях России не должен начинать с анализа выгодности проекта, а только потом приступать к поиску источников финансирования; он должен действовать наоборот – имея в распоряжении гарантированные и подтвержденные источники денежных средств, определить наиболее выгодные направления их вложения». И.А. Бланк под

«финансированием» понимает «процесс выбора направлений, форм и методов использования финансовых ресурсов в целях обеспечения экономического развития и роста рыночной стоимости компании» [5].

Обратим внимание, что если организация не имеет трудностей с получением заемных средств или в процессе финансирования используются только собственные ресурсы, то основная идея финансирования действительно будет заключаться лишь в поиске применения финансовым ресурсам.

С этим трудно поспорить, но весьма часто, в современной действительности, компании испытывают проблемы с достаточными объемами накоплений денежных средств, поэтому содержание финансирования, на наш взгляд, приобретает более широкое значение и должно включать и мобилизацию, и заимствование финансовых средств, а также их расходование. Если, например, предприятие определилось в необходимости и целесообразности реализации инвестиционного проекта, а достаточных собственных финансовых ресурсов нет, основная проблема его финансирования будет заключаться в поиске и обеспечении его достаточными финансовыми средствами.

Наиболее точным, на наш взгляд, представляется определение финансирования как процесса не только формирования, но и расходования денежных средств на реализацию конкретных мероприятий или работ . Такую же точку зрения разделяет И. Бернар, Ж.-К. Колли: «Финансирование – комплекс методов и способов покрытия расходов, понесенных при осуществлении экономического проекта. Финансировать – значит собрать денежные средства, чтобы довести до намеченного конца операцию, т. е. сделать таким образом, чтобы к концу периода покрыть потребности в ресурсах либо деньгами, либо другими платежными средствами, либо ценностями, которые стоят за этой операцией. На уровне компании процесс финансирования начинается с этапа мобилизации всех сумм, предоставленных в постоянное пользование предприятию его собственниками или акционерами, т.е. с формирования акционерного капитала».

С точки зрения финансирования как процесса, он включает в себя три основных этапа: идентификацию всех имеющихся источников финансирования, выбор подходящих источников финансирования и организацию получения финансовых средств, использование финансовых средств.

На продолжительность первого этапа оказывает влияние то, какие средства используются: собственные, привлеченные или заемные.

Если собственных финансовых ресурсов достаточно, то длительность первого этапа может приближаться к нулю. Как правило, в рыночных условиях, компании, финансируя свою деятельность, используют не один, а несколько источников, что обусловлено несколькими причинами:

− недостаточным наличием собственных средств для осуществления, например, крупного инвестиционного проекта. Такие трудности возникают в силу неустойчивого финансового или конкурентного положения на рынке;

− получение заемных средств ограничено временными границами, особенно на современном этапе развития отечественной экономики, когда предприятия-кредиторы с целью минимизации своих рисков желают сократить сроки предоставления денежных средств;

− ограничивающим фактором может быть стоимость заемных средств, величина которых иногда выше нормы прибыли этого предприятия;

– изначально условия хозяйствования экономической единицы предопределяют необходимость обращаться к различным источникам финансирования.

На третьем этапе финансирования происходит расходование средств на покупку сырья, материалов и других оборотных средств, на формирование основных фондов, на выплату заработной платы работникам, на реализацию конечного продукта и т.д. Это период авансирования капитала до момента возврата авансируемых средств. Длительность этого этапа и величина понесенных на нём затрат зависят от многих факторов: состояния рынка, положения системы материального снабжения, способов оплаты за отгруженную продукцию, систем нормирования, длительности производственного цикла и т. п.

Изучая заемное финансирование, например, при помощи обычного кредита, часто встаёт методологический вопрос о возможном равенстве понятий «финансирование» и «кредитование», по которому отсутствует единого мнения.

Например, Л.Н. Павлова утверждает: «Финансирование и кредитование организаций – это совокупность форм и способов, принципов и методов финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства при лимитированном объеме финансовых средств» [6]. То есть кредитование Л.Н. Павлова не соотносит с финансированием. Она употребляет понятие «финансовое обеспечение», имея в виду, что финансирование реализуется за счет невозвратных средств, а кредитование – за счет возвратных.

Предмет внимания соотношения понятий «финансирования» и «кредитования» был одним из самых обсуждаемых в 60-е гг. XX века.

Среди первых, кто предложил относить финансы и кредит к разным сферам знаний, являлся советский экономист В.П. Дьяченко.

Он обосновывал это тем, что кредит принимает участие в преобразовании форм стоимости, обеспечивая предприятие нужными для этого денежными средствами, а финансы определяю плановое распределение доходов и накоплений.

Позже П.Г. Бунич выдвигает компромиссное решение. Он предлагает и использует в своих работах новое понятие «совокупный денежный оборот», в которое включает использование заемных и собственных средств для финансирования.

На наш взгляд, процедура кредитования обладает своими специфическими чертами и является одной из форм заемного финансирования компании. По нашему мнению, понятие «финансирование» применимо для предприятий, имеющих доступ не только к собственным, но и к привлеченным заемным средствам.

Ввиду то, что в последнее десятилетие в отечественной экономической науке всё чаще появляется термин «инвестирование», смысл которого заключается в формировании или пополнении запаса капитала-ресурса, то возникла необходимость исследовать отличия в определениях «финансирование» и «инвестирование».

Инвестирование чаще всего соотносят с долгосрочными вложениями, а сам процесс их осуществления называют инвестированием.

Продемонстрируем это схемой: Д – Т ... П ... Т` – Д`, понятие «финансирование» шире и первично относительно понятия «инвестирование».

На первом этапе кругооборота Д – Т финансирование и инвестирование совпадают, если реализуется инвестиционный проект. На втором этапе

создаётся впечатление интервала в движении финансовых средств, которое снова возобновляется на третьем этапе (Т` – Д`). Д` – это выручка от реализации, входящая в стоимость потребленных средств и предметов труда и прибавочный продукт. Д` можно обозначить, как Д + ΔД.

Значение Д нельзя рассматривать во втором и последующих процессах производства как инвестиции.

Эти финансовые средства сформированы в результате возмещения авансируемых средств, и они должны направляться на повторение предшествующего процесса – простое воспроизводство, а ΔД – прибыль может быть направлена как инвестиции на расширение производства, улучшение качества продукции и т. д.

В обоих эпизодах происходит финансирование, но в первом случае это финансирование текущих затрат, во втором – финансирование инвестиций.

Роберт Н. Холт утверждает, что процесс инвестирования реализуется согласно следующей схеме: «Из определенной сферы предложения выбирается конкретный вариант инвестирования; уточняется совокупность мер по привлечению необходимого для финансирования отобранного инвестиционного проекта объема денежных средств; обе задачи рассматриваются вместе» [7].

Как правило, инвестирование ученые-экономисты связывают с осуществлением инноваций, с улучшением качества имеющейся продукции, расширенным воспроизводством. Например, В.П. Жданов в идею инвестиций вкладывает долговременную иммобилизацию капитала в расширение функционирующего или в авансирование вновь создаваемого производства, влекущее за собой последующее изменение формы стоимости и ее обязательным возрастанием [8].

Исходя из этого, инвестирование – более узкое определение, чем финансирование. Надо полагать, что, принимая инвестиционное решение, никак нельзя игнорировать проблемы финансирования. Следует не только проанализировать выгоду для компании данного проекта, но и разобраться с вопросом его финансового обеспечения.

В иностранной литературе часто рекомендуется принцип деления принятия инвестиционного решения и решения по финансированию проекта.

В современных отечественных условиях предлагаемый подход не имеет реального экономического обоснования.

Практика демонстрирует, что ни один даже самый эффективный проект инвестиций не будет осуществлен, пока не будет решен вопрос об источниках его финансирования. Это первый и самый актуальный принцип принятия инвестиционных решений, т. е. принцип обеспеченности проекта реальными финансовыми ресурсами.

Таким образом, при формулировании собственного понятия «финансирования» мы будем исходить из следующих базовых принципов, вытекающих из проведенного нами понятийного анализа:

– это явление и процесс, реализуемый во времени и пространстве;

− оно имеет более широкое значение, чем кредитование и инвестирование;

− как процесс оно включает в себя этапы поиска источников финансирования, обеспечения компаний денежными ресурсами и их расходования;

− оно предполагает совокупность экономических отношений между разнообразными хозяйствующими единицами.

Отсюда, финансирование компании – это явление и процесс поиска, выбора и обеспечения финансовыми ресурсами, а также их дальнейшее использование для осуществления затрат, связанных с деятельностью компании, представляющий организованную систему видов, форм и способов обеспечения и использования финансового капитала компании, его целенаправленного структурирования и устройства, в котором осуществляется это обеспечение и использование.

Как экономическую категорию «финансирование деятельности компании» определим, как совокупность экономических отношений по поводу удовлетворения потребности хозяйствующего субъекта в финансовых средствах, требующихся для наращивания активов предприятия или изменения их структуры в процессе индивидуального воспроизводства.

Библиографический список

1. Леонтьев В. Е. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 34 с.
2. Зелль А. Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов Пер. с нем. А.В. Игнатова, Е.Н. Станиславчик – Бремен: Издательство Ось-89, 2007. – 65 с.
3. Бадевитц З., Безверхая Е.А., Алексанов Д.С. Финансирование и инвестиции на предприятиях АПК – Омск: Издательство ОмГУ, 2009. – 18 с.
4. Современный финансово-кредитный словарь / под общ. ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского – М.: Инфра - М, 2014 – 395 с.
5. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2012. – 65 с.
6. Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы// Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 103 с.
7. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента – М.: Дело, 1993. – 61с.
8. Жданов В. П. Инвестиционные механизмы регионального развития – Калининград: БИЭФ, 2001. – 13с.

ОБЛИГАЦИОННЫЕ ЗАЙМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕФИЦИТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Склярова Е.В., *студент, Кубанский государственный университет (г.Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *дефицит государственного бюджета, источники финансирования, облигации федерального займа, государственный долг, кризис, ценные бумаги.*

Аннотация. *В статье рассматривается структура государственного внутреннего долга РФ в условиях современной экономики, его рост и причины возникновения. Приводится анализ последствий внутренних займов для экономики страны. Представлен прогноз динамики на ближайшие годы.*

Под влиянием различных факторов, в государстве часто возникает ситуация, когда доходы бюджета не могут покрыть все необходимые расходы для данного бюджета. Такая ситуация называется дефицитом государственного бюджета. Он возникает в результате несбалансированности экономики, снижения доходов и резкого роста расходов, которые могут быть вызваны различными кризисными явлениями. В условиях современной экономики ввиду расширения расходных обязательств, возрастает необходимость использования новых инструментов привлечения средств в бюджет. Для этого государство осуществляет долговую политику, которая призвана покрывать дефицит государственного бюджета на выгодных для него условиях. Проведение такой политики должно обеспечивать государственную безопасность и устойчивое социально-экономическое развитие. Сейчас мы можем наблюдать усиление тенденции роста государственного долга, так как такие заимствования оказывают значительное влияние на экономическое развитие страны и регулирование ее долговых проблем. Таким образом, вопросы разработки и реализации долговой политики государства должны решаться крайне грамотно, иначе это может привести к неутешительным последствиям экономического характера.

Для того, чтобы покрыть дефицит бюджета, государство вынуждено привлекать внутренние или внешние источники финансирования. К внутренним источникам, согласно Бюджетному кодексу РФ, относятся: поступления от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в собственности Российской Федерации; средства от размещения государственных (муниципальных) облигаций; поступления от реализации государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней, уменьшенные на размер выплат на их приобретение; курсовая разница по средствам федерального бюджета и иные источники финансирования [1].

Рассмотрим процентное соотношение объема внутреннего долга и общей суммы ВВП по рисунку 1. К 2019 г. ожидается

максимальный за всю историю современной России рост внутренних заимствований. В 2017 г. на государственный внутренний долг придется 10,6% ВВП. В 2018 г. соотношение будет 11,3% ВВП, в 2019 г. - 11,7%.

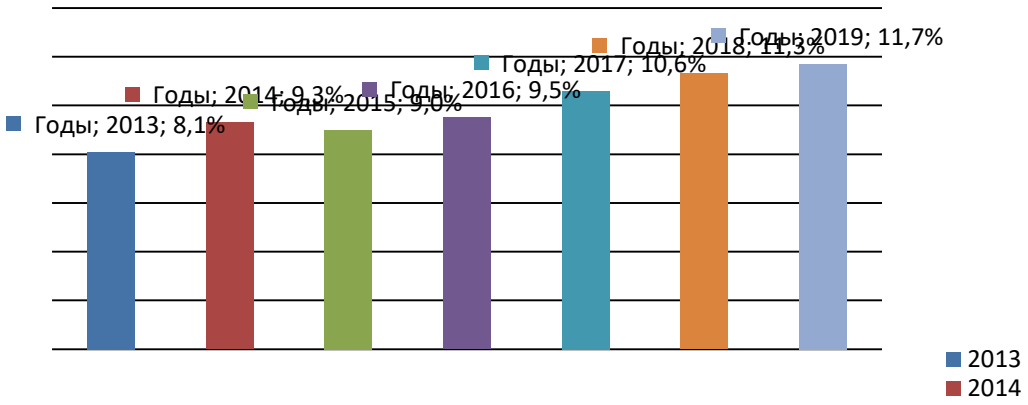


Рисунок 1- Государственный внутренний долг РФ, % от ВВП

В то же время чистые внешние заимствования, выраженные в ценных бумагах, примут отрицательные значения: в 2017 г. объем погашения внешних займов превысит привлечение на 21,2 млрд руб., в 2018 и 2019 гг. - на 60,1 млрд руб. и 12,2 млрд руб. соответственно [2].

Структура государственного долга России выгодно отличает ее от многих других суверенных дебиторов. В ней преобладают ценные бумаги – около 75%, причем основная часть государственных обязательств выражена в национальной валюте – 71%. Риски рефинансирования государственного долга находятся на приемлемом уровне, так как в его структуре преобладают среднесрочные (от 4 до 10 лет) облигации, составляющие 46% и долгосрочные (от 10 лет) облигации, составляющие 26%, доля условно считаемых краткосрочными облигаций (до 3 лет) составляет 28%, в т.ч. обязательства, погашаемые в течение 2017 г. представляют собой 9,2% или 707,3 млрд руб.

В 2016 г. финансирование дефицита бюджета осуществлялось на две трети за счет средств Резервного фонда, на одну треть за счет внутренних заимствований и приватизации. В текущем же году, по словам министра финансов А. Силуанова, больших поступлений от приватизации ожидать не стоит, поэтому, чтобы не тратить остатки резервов, существенно увеличивается объем внутренних заимствований. «Видим, что сейчас такая ситуация возможна, рынок имеет достаточно большой объем ликвидности. Здесь тоже главное не перегнуть палку с тем, чтобы инвесторы не требовали высоких ставок и коротких бумаг. Поэтому мы будем очень аккуратно осуществлять внутренние заимствования», – сказал министр финансов А. Силуанов, выступая на форуме «Россия зовет!» [3].

Обратим внимание на размещение государственных облигаций и получение от них средств, которые являются одним из источников финансирования дефицита государственного бюджета (рисунок 2).

Половина объема портфеля государственных ценных бумаг, номинированных в национальной валюте, составляют «стандартные» облигации федеральных займов с постоянным купонным доходом и единовременной выплатой основной части долга – ОФЗ-ПД. Чуть менее значительную часть составляют облигации федеральных займов с переменным

купонным доходом – 28%, привязанным к ставке РУОНИА. Самую же незначительную часть составляют облигации внутренних облигационных займов – всего 1% от общего объема государственных ценных бумаг.

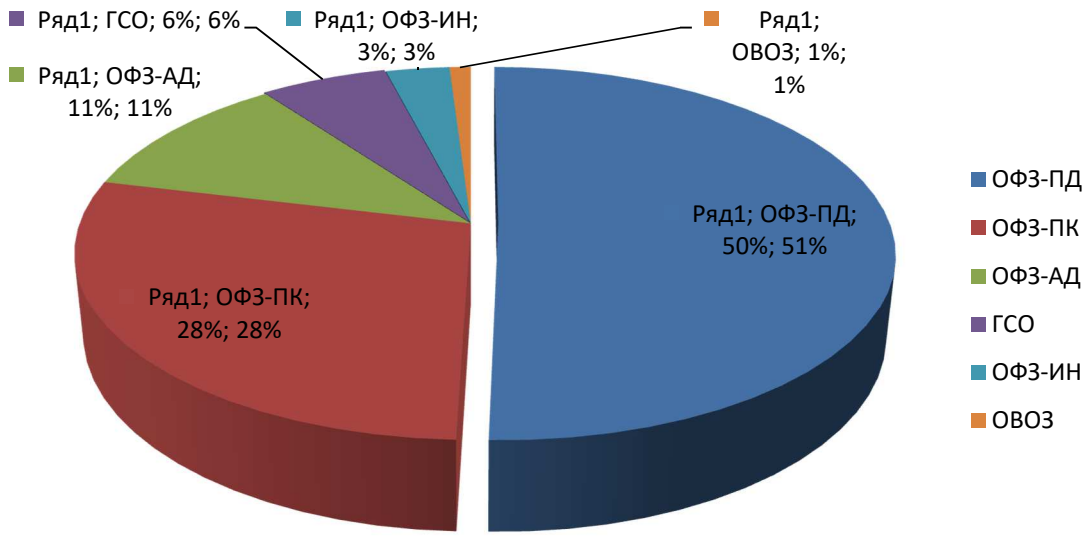


Рисунок 2 – Структура государственного внутреннего долга, выраженного в государственных ценных бумагах РФ, млрд руб.

Основным преимуществом использования инструмента размещения облигаций в целях формирования бюджетных поступлений является то, что на имуществе субъектов это не отражается, а является дополнительным источником финансирования расходов государственного бюджета. Облигации распределяются среди большого числа покупателей, эмитент облигаций не зависит от отдельно взятого кредитора, что упрощает при необходимости рефинансирование долга. Возможность обращения облигаций на вторичном рынке ценных бумаг создает возможности для эмитента в области управления стоимостью заимствования путем операций со своими ценными бумагами на рынке. При выпуске облигаций государство обращается к более широкому кругу инвесторов, что позволяет привлечь более дешевые ресурсы, чем при эмиссии векселей или в случае получения банковского кредита [4]. К недостаткам применения данного инструмента относится, во-первых, то, что образуются долговые обязательства страны, следовательно, возрастает долговая нагрузка. Во-вторых, процедура размещения облигаций является длительной и технически сложной, поэтому без необходимости, то есть при небольшом размере дефицита государственного бюджета, власти стараются не применять этот инструмент финансирования [5].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что на размещение облигационных займов значимо влияет размер дефицита государственного бюджета, а также сумма накопленного долга. В то же время увеличение общей суммы долга приведет к снижению суммы средств, которые могут быть получены от размещения облигаций, что может объясняться тем, что инвесторы ориентируются на показатель общего долга страны, чтобы суметь оценить способность государства выплачивать проценты по

облигациям. В условиях снижения платежеспособного спроса и покупательной способности граждан бездействие государства может привести к значительному упадку экономики страны. Поэтому в нынешних условиях активные государственные действия позволяют преодолеть кризисные явления и избежать состояния экономической депрессии, по сравнению с которой рост государственного долга - относительно малая цена.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 09.12.2013 №117н (ред. от 30.05.2016) http://www.consultant.ru/cons/cgi/online
2. Минфин дал прогноз по госдолгу на два года https://ria.ru/economy/20170206/1487246692.html
3. Минфин представил проект бюджета на 2017–2019 годы https://www.gazeta.ru/business/2016/10/12/10247573.shtml
4. Богатырев А.В. Облигационные займы как элемент инвестиционной деятельности предприятия // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2009. – № 2. – С.161–165.
5. Зубова О.Н. Дефицит государственного бюджета и способы его финансирования / Сб. ст. по матер. III междунар. науч.-практ. конф. № 3. – Новосибирск: СибАК, 2015.

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ КАК ИСТОЧНИК ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Сницар А.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налог на имущество физических лиц, налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог, ставки налога.*

Аннотация. *В статье рассмотрены и проанализированы бюджетообразующие для консолидированных бюджетов субъектов Федерации налоговые поступления, важнейшим из которых является налог на имущество организаций. Также отмечены все изменения на текущий год в Краснодарском крае, касающиеся имущественных налогов. Сделаны выводы и выявлены некоторые проблемы, препятствующие собираемости налогов.*

Большая часть доходов бюджетной системы формируется из налогов и сборов. Из этого следует, что наполняемость бюджета во многом зависит от платежеспособности налогоплательщиков, от их честности, совестливости, а также от решения проблем исчисления и оплаты налоговых платежей. В нынешних экономических условиях имущественные налоги являются в наибольшей степени надежным источником доходов для консолидированных бюджетов регионов РФ, поскольку они фактически не зависят от изменения цен, финансового состояния организаций и деятельности налогоплательщиков.

В настоящее время к имущественным налогам относятся:

1. Транспортный налог
2. Земельный налог
3. Налог на имущество физических лиц
4. Налог на имущество организаций

Согласно ст. 14 и 15 части первой Налогового кодекса РФ налог на имущество физических лиц и земельный налог являются местными налогами, а транспортный налог и налог на имущество организаций – региональными [1]. В ст. 56 Бюджетного кодекса РФ установлено, что налоговые доходы от региональных налогов зачисляются в бюджеты субъектов РФ по нормативу 100%, а в соответствии со ст. 61, 61.1 и 62.1 БК РФ в бюджеты поселений, муниципальных районов и городских округов поступают налоговые доходы от таких местных налогов, как налог на имущество физических лиц и земельный налог по нормативу 100% [2].

На Кубани за последние несколько лет произошли некоторые изменения в ставках и методах начисления имущественных налогов, также изменились и сроки уплаты.

Что касается транспортного налога, то в Краснодарском крае он устанавливается Законом «О транспортном налоге на территории Краснодарского края» [3]. В этом документе говорится о том, что организации оплачивают транспортный налог не позднее 1 марта года, последующего за истекшим налоговым периодом, а физические лица должны вносить плату не позднее 1 декабря года, слелующего за истекшим налоговым периодом, иначе говоря в 2017 г. налог

уплачивается за 2016 г. по ставкам, утвержденным на 2016 г., а транспортный налог за 2017 г. – до 01 декабря 2018 г., хотя ранее закон назначал срок уплаты до 1 октября. В свою очередь, с 2015 г. стали применять повышенные коэффициенты на дорогостоящие автомобили стоимостью более трех миллионов рублей. Также, с 2016 г. одного из родителей в многодетной семье стали освобождать от уплаты налога на легковые автомобили с мощностью двигателя до 150 л.с., включая автобусы с мощностью двигателя до 150 л.с., в отношении одной единицы транспортного средства по выбору налогоплательщика из числа зарегистрированных за ним транспортных средств [4].

Объем поступлений транспортного налога в доходы консолидированного бюджета Краснодарского края в 2015 г. составил 6 025 млн. руб., а это, в свою очередь, занимает 16% в доле имущественных налогов. В 2016 г. поступления от транспортного налога сократились на 3,5% в сравнении с предыдущим годом.

Налог на имущество физических лиц также претерпел небольшие изменения, касаемые метода исчисления. В частности, в 2016 г. за налогооблагаемую базу брали инвентаризационную стоимость объектов недвижимости, а с 1 января 2017 г. он будет рассчитываться от кадастровой стоимости. Для домов, квартир, гаражей по ставке 0,2%, а для торговых, административных, офисных центров и других объектов недвижимости по ставке 0,5%. Увеличение же налога будет происходить постепенно, в 2017-м будет применяться понижающий коэффициент 0,2, в 2018 г. – 0,4, в 2019 г. – 0,6, в 2020 г. – 0,8. Срок уплаты этого налога – до 1 декабря 2018 г. [4]. Таким образом, этот налог реализует принцип справедливого налогообложения, т.е., граждане, имеющие достаточно большое количество дорогой недвижимости, должны будут платить существенно высокие налоги, в отличие от граждан, которые проживают в обычных квартирах и не имеют дополнительной недвижимости, но при этом, в целях сглаживания социальной напряженности в обществе такие налоги следует вводить и реформировать осторожно и поэтапно, так как возможно недовольство со стороны слоев населения с низкими доходами, потому что применение кадастровой оценки имущества приведет к значительному увеличению налогового бремени [5].

В 2015 г. поступления от налога на имущество физических лиц в консолидированный бюджет Краснодарского края составил 1 394 млн руб., а в 2016 г. – 1 707 млн руб. Из этого следует, что он является самым незначительным по своей фискальной роли в категории имущественных налогов (Таблица 1).

В настоящее время земельный налог на территории Краснодарского края оплачивают лица, которые владеют участками на праве собственности, бессрочного пользования либо пожизненного наследуемого владения, если же участки земли находятся у граждан на праве безвозмездного срочного пользования или переданы по договору аренды, то платить налог не надо.

Также с 1 января 2017 г. в Краснодарском крае земельный налог скорректировали для земельных участков под объектами бытового обслуживания, торговли, административными, офисными зданиями, общественного питания, производственными и административными зданиями, строениями, сооружениями промышленности, коммунального хозяйства, материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта и заготовок, гостиницами [4].

Таблица 1 – Анализ роли имущественных налогов в доходах консолидированного бюджета Краснодарского края

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Совокупный доход консолидированного бюджета Краснодарского края, млрд руб.	244,9	219,4	232,9	236,8	263,3
Налоговые доходы, млрд руб.	164,2	175,5	183,2	184,9	209,7
Имущественные налоги, всего, млрд руб.	25,58	29,99	33,65	37,7	39,94
В т.ч.					
- Налог на имущество организаций, млрд руб.	15,5	17,9	19,8	22,8	25,4
- Налог на имущество физлиц, млрд руб.	0,68	0,78	1,22	1,39	1,71
- Транспортный налог, млрд руб.	3,9	4,57	4,92	6,03	5,82
- Земельный налог, млрд руб.	5,5	6,74	7,71	7,55	7,01
Доля имущественных налогов в совокупных доходах края, %	10,4	13,8	14,4	15,9	15,1
В т.ч.					
- Налог на имущество организаций, %	6,3	8,2	8,5	9,6	9,6
- Налог на имущество физлиц, %	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6
- Транспортный налог, %	1,6	2,1	2,1	2,5	2,2
- Земельный налог, %	2,2	3,1	3,3	3,2	2,7

Кроме того, местные власти вправе установить ставки для конкретного региона, если они этого не сделали, то используются значения, определенные федеральным законодательством. К тому же в крае увеличили размер ставок для земельных участков под многоквартирными жилыми домами, но не для владельцев квартир, а для застройщиков во время процесса строительства. Срок уплаты для всех регионов страны установили единый – 1 декабря года, следующего за отчетным. В 2016 г. поступления в консолидированный бюджет Краснодарского края по земельному налогу составили 17,6% от общего объема имущественных налогов, что составляет 7 011 млн руб. По сравнению с 2015 г. этот налог уменьшился на 536 млн руб., т.е. на 7,1%.

У налога на имущество организаций так же, как и у налога на имущество физических лиц налоговая база представляет собой кадастровую стоимость объектов недвижимого имущества. Налоговым периодом является календарный год. Уплата авансовых платежей производится по итогам отчетного периода в пятидневный срок со дня, установленного для представления налогового расчета по авансовым платежам по налогу. Уплата самого налога по итогам происходит в десятидневный срок со дня, установленного для представления налоговой декларации по итогам налогового периода. Налоговая ставка предусмотрена в размере 2,2%, за исключением некоторых случаев, предусмотренных Законом Краснодарского края от 26.11.2003 № 620-КЗ «О налоге на имущество организаций» [6].

Мы видим, что в 2015 г. налог на имущество организаций в доход консолидированного бюджета Краснодарского края поступил в размере 25 370 млн руб. против 22 781 млн руб. в предыдущем году. Бесспорно, львиная доля доходов в статье имущественных налогов

консолидированного бюджета приходится на этот налог.

Для группы имущественных налогов можно выделить ряд проблем:

1. Проблема усовершенствования информационного потока между налоговыми и иными органами в сфере уплаты имущественных налогов.

2. Отсутствие эффективной системы контроля над правильностью исчисления.

3. Отсутствие единых подходов к организации систем учета и оценки объектов имущества [7].

Имущественное налогообложение находится на этапе активного реформирования. Все нововведения сопровождаются масштабной подготовительной работой, например, переоценка недвижимости с учетом кадастровой стоимости является трудоемким процессом, от расчета которой зависит сумма, подлежащая уплате. Также группа имущественных налогов имеет огромный регулирующий и фискальный потенциал, является наиболее устойчивой к внешним факторам, влияющим на изменение налогов, по сравнению с другими налогами в структуре налоговых и неналоговых доходов бюджета Краснодарского края. Они обеспечивают стабильные поступления в доходную часть бюджета, несмотря на незначительную долю в доходах консолидированного бюджета Краснодарского края (12%).

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
3. Закон Краснодарского края от 26 ноября 2003 г. № 639-КЗ «О транспортном налоге на территории Краснодарского края».
4. http://krd.ru/novosti/glavnye-novosti/news_17112016_152848.html. – Официальный сайт администрации муниципального образования город Краснодар и городской думы Краснодара.
5. Бондарева А.Н., Гребенникова В.А. Модернизация имущественного налогообложения физических лиц в России // Актуальные вопросы современной финансовой науки, 2017. – С. 57-60.
6. Закон Краснодарского края от 26 ноября 2003 г. № 620-КЗ «О налоге на имущество организаций».
7. Щёголева Я.О. Налоги на имущество: проблемы и перспективы // V Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум», 2013.

CASH POOLING КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Сысоева Е.Ф., *заведующий кафедрой финансов и кредита, профессор, Воронежский государственный университет (г. Воронеж)*
Подольская В.А., *студент, Воронежский государственный университет (г. Воронеж)*

Ключевые слова: *денежные потоки, управление ликвидностью, материальный пул, виртуальный пул.*

Аннотация. *В статье раскрывается содержание системы управления денежными потоками организаций, имеющих региональные подразделения, – Cash Pooling; идентифицируются ее виды на основе материального (реального) пула (material pool) и виртуального (номинального) пула (notional pool). Данная система позволяет рационально перераспределять денежные потоки между головной организацией и ее региональными подразделениями, что особенно актуально для многофилиальных коммерческих банков.*

Многофилиальные коммерческие банки, как правило, сталкиваются с проблемой внутреннего перераспределения денежных средств, проявляющейся в потребности финансирования одних региональных подразделений за счет доходов, генерируемых подразделениями другого региона.

Данную проблему многие организации с разветвленной сетью подразделений решают за счет внедрения технологии Cash Management, которая используется для управления денежными потоками и включает процессы планирования, мониторинга, бюджетного контроля денежных средств организации для поддержания оптимального баланса и остатка денежных средств на счетах [1].

Одним из инструментов технологии Cash Management выступает Cash Pooling – система централизованного управления денежными потоками группы, которая дает возможность головной организации оперативно управлять и контролировать движение денежных средств по счетам подразделений –участников группы. Использование Cash Pooling позволяет коммерческому банку поддерживать способность его филиалов удовлетворять потребность в денежных средствах для своевременного выполнения обязательств перед клиентами.

На практике Cash Pooling реализуется разными способами, представленными на рисунке 1.

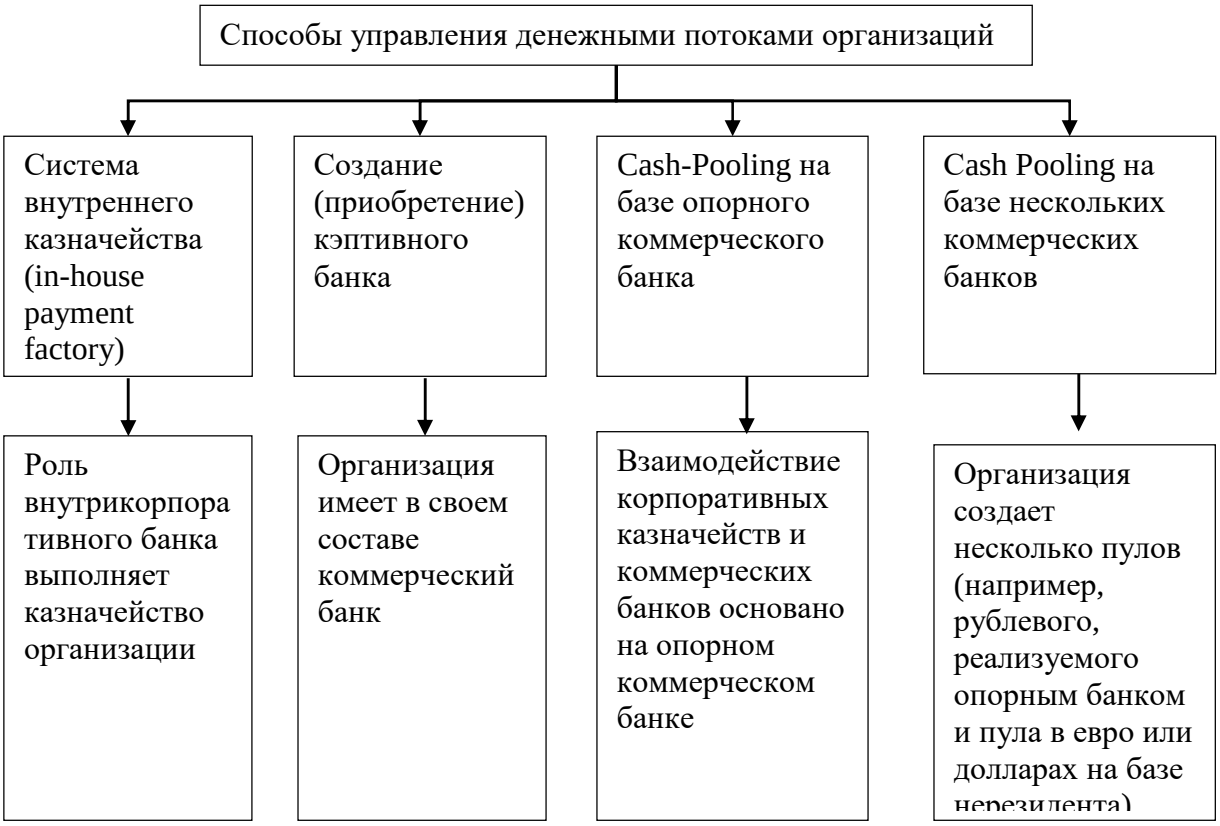


Рисунок 1 – Способы управления денежными средствами группы организаций на основе Cash Pooling

Разнообразие способов реализации Cash Pooling связано с необходимостью учета правовых, прежде всего, налоговых норм.

Создание подобной системы управления денежными потоками подразделений кредитной организации является довольно сложным процессом.

Денежные потоки участников группы на основе системы Cash Pooling могут быть объединены в материальный (реальный) пул (material pool) или виртуальный (номинальный) пул (notional pool) [2].

В основе материального (реального) или «нулевого» пула (zero pool) находится «мастер-счет», на котором происходит накопление денежных средств, принадлежащих филиалам организаций, входящих в систему регулирования корпоративной ликвидности.

Организация подобного вида Cash Pooling строится на принципе перечисления дочерними организациями всех денежных средств (или денежных средств, превышающих установленный лимит) на «мастер-счет». Таким образом, на счетах участника пула всегда должен поддерживаться нулевой баланс, а положительные остатки выступают в качестве резерва ликвидности организации.

На положительный остаток на «мастер-счете» начисляются проценты, которые могут быть перераспределены между региональными подразделениями коммерческого банка в качестве налогооблагаемой прибыли при условии, что ставка начисления процентов соответствует рыночной ставке.

Пример расчета финансового результата с использованием материального (реального) или «нулевого» пула приведен на рисунке 2.

На рисунке 2 показано, что на счетах 1 и 2 имеет место существенный избыток средств, который консолидируется на «мастер-счете» и на его положительный остаток начисляются проценты. Дефицит на счете отдельного регионального подразделения можно

покрыть за счет средств «мастер-счета».

Второй, наиболее популярный вид – это виртуальный Cash Pooling. Организация виртуального пула означает объединение счетов участников без фактической консолидации денежных средств на основном счете («мастер-счете»). Реального движения денежных средств по счетам не происходит, но в целях управления ликвидностью банк подводит общий баланс счетов, начисляет и выплачивает проценты по остаткам счетов участников пула. Зачастую на практике виртуальный пул предшествует созданию реального пула.

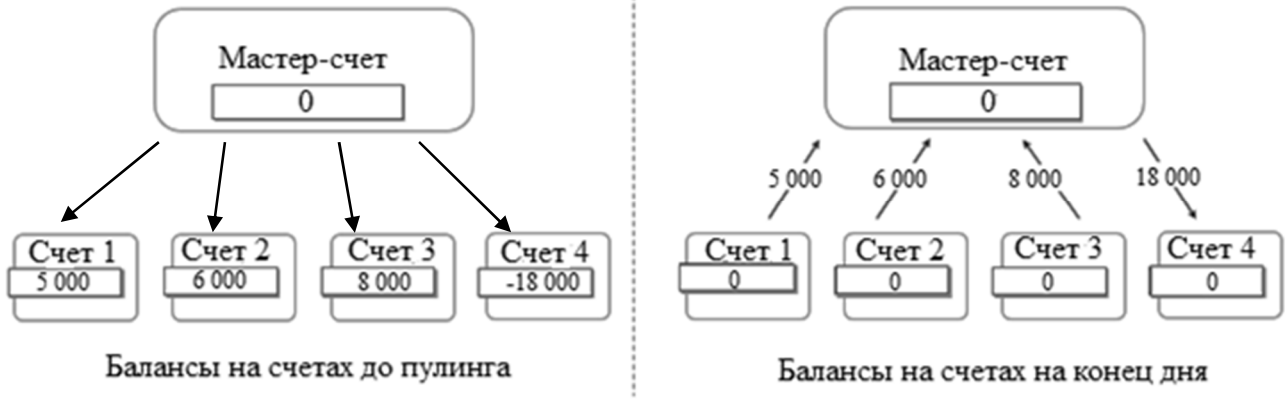


Рисунок 2 – Пример расчета финансового результата организации на основе материального Cash Pooling

Ежедневно банк автоматически производит расчет общей для всех участников пула ликвидной позиции, т.е. определяет суммы дебетовых и кредитовых остатков денежных средств по счетам участников пула. Если счет участника пула оказывается дефицитным по итогам дня, то отрицательный остаток покрывается овердрафтом. Соответственно, если счет закрывается с положительным сальдо, банк начисляет проценты на остаток. Пример расчета финансового результата с использованием виртуального пула приведен на рисунке 3.

Начисляемые проценты играют роль регулятора финансового результата пула. В случае, если счета организаций находятся не в пуле, проценты начисляются на каждый счет по пониженной ставке (5%). Если же счета находятся в виртуальном пуле, то используется повышенная ставка – 7% по каждому счету. Таким образом, использование виртуального пула выгоднее для его участника.

Остаток < 150 000 000 (overnight rate) = 5%
> 150 000 000 (overnight rate) = 7%

Баланс пула = 230 000 000 > 150 000 000-7%

Счета не в пуле

	Остаток	Ставка	Начислено
Счет1	100 000 000	5%	13 661,20
Счет2	50 000 000	5%	6 830, 60
Счет3	80 000 000	5%	10 928,96
Итого			31 420,77

Счета в пуле

	Остаток	Ставка	Начислено
Счет1	100 000 000	7%	19 125,68
Счет2	50 000 000	7%	9 562,84
Счет3	80 000 000	7%	15 300,55
Итого			43 300,55
Выгода	В день		12 568,31
	В месяц		377 049,18

Рисунок 3 – Пример расчета финансового результата организации на основе виртуального Cash Pooling

Необходимо отметить следующие особенности виртуального пула по сравнению с реальным:

– отсутствует необходимость оформлять внутрикорпоративные займы;

– владельцы счетов сохраняют самостоятельность.

В международной практике система Cash Pooling давно используется крупными корпорациями, в том числе кредитными организациями. В России отсутствуют масштабные проекты Cash Pooling. В качестве успешных примеров можно отметить практику реализации схем Cash Pooling такими коммерческими банками, как ПАО «ВТБ», ПАО «Промсвязьбанк», АО «Альфа-банк» [3].

Действующие нормы российского законодательства в области налогового и валютного регулирования в настоящее время не позволяют применять в полной мере типовую схему организации Cash Pooling, которая широко используется в международной практике. В большей степени это относится к реальным пулам, в основе которых заложена идея внутригрупповых займов.

Библиографический список

1. Комплексное управление денежными потоками (Cash management). – URL: http://www.gazprombank.ru/corporate/rk_manage/139/#2.
2. Королев А.А. Банковские расчетные продукты для современного казначейства / А.А. Королев, А.В. Ларин // Расчет и операционная работа в коммерческом банке, 2009. – №6. – С. 15–19.
3. Заволович О. Cash Management: перспективы в России / О. Заволович. – URL: http://bankir.ru/tehnologii/s/cash-management-perspektivi-v-rossii-9862211.

ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ «ГОРОД АДЫГЕЙСК»

Тлехас Ф.Н., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гаврилов А.А., *профессор кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *муниципальный бюджет, бюджетный процесс, бюджетирование, целевые программы, планирование бюджета*

Аннотация. *В статье раскрываются характерные особенности бюджетирования, ориентированного на результат. Рассмотрен программно-целевой метод, как основа бюджетирования. Выявлены особенности и существенные недостатки внедрения бюджетирования в практику муниципального образования «Город Адыгейск».*

Мировой опыт стран с развитой бюджетной системой (США, Канада, Великобритания, Австралия, Франция, Швеция) показал, что масштабное применение бюджетирования повышает гибкость в управлении бюджетными ресурсами, способствует минимизации затрат и повышению эффективности предоставления государственных услуг, а также обеспечивает большую прозрачность и открытость бюджета.

Бюджетирование – особый метод управления бюджетным процессом, который охватывает все его стадии, основан на программно-целевом использовании бюджетных средств с учетом приоритетов социально-экономической политики для достижения общественно-значимых результатов.

Бюджетирование реализуется на стадии бюджетного планирования (составления проектов бюджетов), затем получает развитие на стадии исполнения бюджетов, логично продолжается в рамках процесса составления бюджетной отчетности. С учетом опыта, накопленного в РФ в части реализации идеологии результатного подхода, представляется возможным выделить основные действия на различных стадиях бюджетного процесса, отразить основные проблемы, связанные со спецификой каждой стадии [1].

Успешность внедрения метода бюджетирования зависит от эффективной взаимоувязки концепций бюджетной и административной реформ и практических шагов по их проведению, кроме того от реализации ряда других направлений политики по повышению эффективности муниципального сектора и мероприятий по совершенствованию качества услуг, предоставляемых муниципальным образованием населению, намеченных в программных документах по реформированию муниципального сектора [2].

За первые годы внедрения в практику МО «Город Адыгейск» бюджетирования выявлены определенные недостатки в действующей нормативно-правовой базе и в самом процессе в целом. Основные из них:

1. Субъективный подход при отборе приоритетов развития, преобладание ведомственного интереса при конкурентном

отборе программ и распределении между ними бюджетных ресурсов.

При разработке бюджета администрация МО «Город Адыгейск» в лице финансового управления и органа казначейства выступают «стражами бюджета». Финансовое управление МО «Город Адыгейск», пытаясь ограничить требования роста расходов считает, что все требования бюджетных средств являются по определению завышенными и поэтому их можно сокращать без особого ущерба для дела. В свою очередь ведомственные структуры МО заинтересованы в увеличении ассигнованных средств. И типичными методами, с помощью которых реализовываются мероприятия по увеличению ассигнований являются запуск небольших программ, с последующим увеличением финансирования в ходе исполнения бюджета и возможные утверждения, что новые программы со временем начнут самофинансироваться.

2. Отсутствие или формальный подход к организации контроля за соблюдением промежуточных результатов, достигаемых в течение финансового года.

На сегодняшний день в МО «Город Адыгейск» контроль за результатами осуществляется весьма посредственно, что оказывает негативное влияние на весь бюджетный процесс в последующих периодах. Чтобы исключить данный недостаток целесообразно построение многоуровневой системы мониторинга, которая включала бы в себя на первом уровне контроль со стороны самих субъектов бюджетирования. На втором уровне контроль за результативностью деятельности субъектов бюджетного планирования должен осуществляться комиссией по повышению результативности использования бюджетных расходов, организованной в МО «Город Адыгейск». Законченность системы мониторинга должна достигаться за счет внедрения контроля за результативностью деятельности администрации МО «Город Адыгейск» со стороны депутатов МО «Город Адыгейск» с привлечением контрольно-счетной палаты.

3. Работа по оценке эффективности как отдельных программ, так и расходов отчетного года в целом завершается достаточно поздно, что не позволяет внести своевременные коррективы в бюджетную политику текущего года (следующего за отчетным). Таким образом, если в отчетном году были обнаружены факты неэффективного использования средств, то нет возможности своевременно изменить плановые объемы расходов или параметры программ в текущем году.

4. Формальный подход к оценке эффективности программ, применение чрезмерно сложных и абстрактных методик, которые подменяют выявление реальной эффективности, полезности бюджетных расходов расчетом многочисленных коэффициентов, удельных весов и пр. По документам программа может быть эффективна, но в действительности ее реальная полезность может быть минимальной.

В 2016 г. в бюджете МО «Город Адыгейск» были предусмотрены расходы на реализацию 20 муниципальных программ на общую сумму 244,706 млн руб., что составляет 82,7 % от общего объема расходов местного бюджета. По результатам оценки эффективности программных мероприятий в МО «Город Адыгейск» в 2016 г. умеренно эффективными признаны три муниципальные программы. Следует отметить программу «Обеспечение жильем молодых семей на 2014–2016 гг.», которая отвечает всем параметрам эффективности как в 2015 г. так и в 2016 г. Муниципальная программа

«Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства МО «Город Адыгейск» на 2014–2016 гг.» реализовывалась в 2016 г. без выделения текущего финансирования за счет средств выделенных в предыдущие годы и проведения мероприятий не требующих финансовых затрат. В ряде программ с высоким уровнем эффективности (более 90 %) наблюдается отсутствие источников софинансирования на проведение мероприятий за счет внебюджетных средств, что является главным негативным фактором и свидетельствует о пассивной позиции администрации и населения в вопросах привлечения и решения социально-экономических задач.

На сегодняшний день бюджетная система страны не готова в полной мере к введению бюджетирования, ориентированного на результат. Министерства, ведомства, регионы и МО не всегда до конца понимают суть бюджетирования, – привязать результаты финансирования к результатам деятельности того или иного субъекта.

Библиографический список

1. Истомина Н.А. Бюджетирование, ориентированное на результат: специфика и проблемы реализации на различных стадиях бюджетного процесса // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2014. – № 28 (214). – С. 28-35.
2. Воробьева Л.Т. Проблемы планирования доходов и расходов местных бюджетов / Воробьева Л.Т. // Финансы и кредит, 2010. – № 32. – С. 65-73.

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Торосян Г.М., *студент Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *венчурное предпринимательство, проблемы, перспективы, пути решения, история развития.*

Аннотация. *В статье рассмотрены понятие и сущность венчурного предпринимательства, история его возникновения. Проведен сравнительный анализ активности венчурного предпринимательства в России и за рубежом. Идентифицированы риски венчурного бизнеса. Рассмотрено влияние малого бизнеса на венчурный рынок.*

Венчурное предпринимательство (от англ. "venture" – рискованное предприятие) считается достаточно рискованным, так как предполагает реализацию бизнес-проектов, сопряженных с риском. Венчурный бизнес включает в себя процесс внедрения и использования разработок и нововведений в производстве наукоемких и, в первую очередь, в высокотехнологических областях с целью дальнейшей продажи с извлечением максимальной выгоды. Важно отметить, что вышеуказанные производственные области не имеют высоких гарантий эффективного результата и имеется значительная доля риска.

В данной сфере деятельности существуют компании, которые осуществляют апробацию, доработку до реализации инновационных проектов. Венчурная компания – это предприятие, ориентированное на работу с инновационными предприятиями и стартапами. суть работы венчурных фирм сводится к инвестированию в акционерный капитал предприятий с высокими рисками, в ожидании сверхвысокой прибыли [1].

Важную роль в развитии инновационного предпринимательства играют предприятия малого бизнеса. В этой сфере венчурный бизнес обладает рядом преимуществ перед другими организационно-правовыми формами инновационного предпринимательства, он достаточно гибок и динамичен.

Венчурный бизнес берет свое начало в США. Там же он развивался и получил широкое распространение. Любой инновационный вид деятельности связан с ограниченностью материальных и финансовых ресурсов, слабо развитой научно-технической базой, поэтому ему необходима эффективная поддержка. Для реализации инновационных бизнес-проектов венчурным организациям требуется привлечение дополнительных средств от различных источников финансирования: инвестиционных, страховых, государства или частных инвесторов. Сущность венчурного бизнеса в США заключается в реализации идей инновационными организациями за счет средств, которые предоставляются инвесторами на основе обмена на покупку акций создаваемых компаний по выгодной цене.

В современных условиях развития экономики наша страна обладает всеми ресурсами и возможностями формирования венчурного предпринимательства. Прежде всего, наличие динамично развивающегося рынка ценных бумаг и активное распространение зарубежных фирм на российском рынке интеллектуальной собственности. Причем данное распространение связано не только с экономическим влиянием другого государства на отечественный рынок, но и с инвестированием в российские инновационные проекты. Необходимо отметить, что российские предприниматели проявляют определенный интерес к нововведениям, которые не требуют значительных капиталовложений.

Динамичное проникновение иностранного капитала на территорию РФ неизбежно влечет за собой отток национального капитала за пределы страны, эти процессы порождают множество проблем. Между тем, интеграция российской экономики в мировом экономическом сообществе – это необратимый процесс. Принципы и этика современного бизнеса должны прочно обосноваться в сознании российских предпринимателей и в их повседневной деятельности.

По данным статистики, на сегодняшний день в России насчитывается около 30-50 функционирующих венчурных фондов, имеющих суммарный объем капитала от 1,5 до 3 млрд долл. Значительная часть этих средств приходится на долю иностранного капитала, который не связан с развитием наукоемких инновационных разработок и проектов. Данные цифры не сравнятся с показателями развития венчурного бизнеса США и других индустриально развитых стран. Можно выделить несколько причин, которые замедляют или даже препятствуют развитию венчурной индустрии на отечественном рынке:

- отсутствие свободы конкуренции во многих отраслях как оборотная сторона огосударствления экономики;
- отсутствие «выходов»; «выход» стартапа – это, по сути, его продажа. И здесь отечественная венчурная система сталкивается с крайне низким спросом на стартапы;
- недостаток спроса на продукцию инновационных компаний;
- отсутствие эффективной корпоративно-правовой системы;
- нехватка квалифицированных сотрудников в сфере инновационных бизнес-проектов и др. [2].

Современные венчурные предприятия представляют гибкие и динамичные структуры, обладающие высоко целенаправленной активностью. Целевая направленность таких компаний исходит от работников и их партнеров по венчурному бизнесу, их личной заинтересованности в успешной коммерческой реализации идеи, проекта, и при этом понести минимальные затраты. В данном виде деятельности с ними не могут конкурировать промышленные организации различных существующих типов. Характерным примером является создание небольшими венчурными предприятиями в металлургической сфере и автомобилестроении, не признанные фирмами – гигантами.

Венчурная фирма создается для решения какой-либо конкретной проблемы и по ее завершению, компания расформировывается и прекращает деятельность, либо самостоятельно выходит на рынок с созданным продуктом, налаживая систему его производства и далее продажу коммерческой разработки. Все это осуществляется при благоприятной обстановке инновационного

рынка и эффективной конкурентоспособности созданного продукта, что в дальнейшем укрепляет финансовое положение фирмы на рынке. Главной особенностью механизма венчурного инвестирования является то, что рисковые предприятия могут не возвращать инвестированные в них средства. Результатом эффективного венчурного инвестирования является развитие предприятий с большой долей риска, их инноваций и доход от массового выпуска продуктов, а также размещение акций успешных венчурных компаний, что является главным и важнейшим отличием венчурного инвестирования от обычного банковского кредитования.

По мнению венчурных предпринимателей, основным недостатком системы является невозможность осуществления должного финансового контроля, в частности, отсутствия права владения и распоряжения фондами. Однако, в то же время предпринимателей привлекает право вторичного финансирования значительных по объему капиталов для реализации собственных идей, и в случае успеха есть шанс получить около 20% капитала, инвестированного в их фирму, путем использования разработок и инноваций в производстве для дальнейшей продажи с возможностью получения максимальной прибыли, так как осуществить свои идеи на собственные или заемные средства, как правило, не представляется возможным.

В России рынок венчурных сделок в 2016 г. уменьшился на 29% относительно показателя за 2015 г.и составил 165,2 млн долл. США (232,6 млн долл. США в 2015 г.). Относительная стабильность по количеству венчурных сделок (180 сделок в 2015 г., 184 сделки в 2016 г.), позволяет сделать вывод о сохраняющейся активности венчурных инвесторов на российском рынке Средний размер сделки в 2016 г. снизился и составил 1,1 млн долл. в США (1,5 млн долл. США в 2015 г.) [3]. Снижение среднего размера связано с повышением осторожности инвесторов касательно венчурных активов, желанием диверсифицировать портфель инвестиций за счет большего количества небольших инвестиций, а также переходом от самостоятельного инвестирования к инвестированию в консорциумах.

Венчурное финансирование может стать одним из главных инструментов интеграции технологического комплекса России в международный рынок высоких технологий и надежного обеспечения конкурентоспособности наукоемкой продукции [4]. Для этого необходимо перестраивать нынешнюю «сырьевую» экономику России на высокотехнологичные рельсы, на инновационный путь развития. Россия обладает всеми необходимыми ресурсами (человеческими, техническими и т.д.), чтобы сделать качественно новый шаг вперед. Остается вопрос только в том, как грамотно и правильно скомбинировать имеющиеся ресурсы.

Библиографический список

1. Агарунов Д.С., Бурнашев К.Г. Венчурная компания // Вестник ГУУ, 2013. – №12. – С. 5-8.
2. Володин С.Н., Волкова В.С. Российский рынок венчурных инвестиций: актуальные проблемы и пути их решения // Корпоративные финансы (электронный журнал) 2016. №2 (38). Режим доступа: https://cfjournal.hse.ru/article/view/1420.
3. Навигатор венчурного рынка: обзор венчурной индустрии России за 2016 год.

http://www.rvc.ru/upload/iblock/905/money-tree-rus-2016.pdf

4. Васютин Ф.С. Венчурное инвестирование как эффективный метод развития наноиндустрии России // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки, 2015. – №2-1. – С. 39-46.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

Усток С.Н., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Федотова Е.Б., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *прибыль, планирование прибыли, методы планирования прибыли, финансовый менеджмент.*

Аннотация. *Статья посвящена анализу теоретических аспектов планирования прибыли на современных предприятиях как важнейшего инструмента управления предприятия. Основополагающим в планировании считается определение возможностей организации в финансировании своих потребностей с рассмотрением основных этапов этой процедуры. Особое внимание авторы уделяют исследованию основных методов осуществления планирования прибыли, выявлению их достоинств и недостатков, обосновывая целесообразность использования аналитического метода.*

Вне зависимости от существующих на сегодняшний день форм собственности, каждое предприятие планирует свою прибыль как важнейший инструмент управления предприятием. Планирование прибыли является составной частью финансового планирования организации и планируется по каждому виду деятельности отдельно. При этом необходимо проанализировать все возможные факторы, оказывающие влияние на возможную величину финансовых результатов. Далее необходимо рассмотреть все варианты производственной программы и выбрать наиболее оптимальный результат, который сможет обеспечить максимальное значение прибыли предприятия.

Планирование прибыли в рамках текущего финансового плана осуществляется на год при условии наличия прогнозируемых условиях хозяйствования, а также относительно стабильном уровне цен. Долгосрочное планирование прибыли трудноосуществимо. Поэтому большинство организаций составляют реальные планы прибыли по кварталам на основе расчета авансовых платежей по налогу на прибыль и обеспечение порядка их внесения в бюджет. Главной целью планирования прибыли считается определение возможностей организации в финансировании своих потребностей.

К основным этапам планирования на предприятии относят: расчет базовых показателей за предшествующий отчетному год; постановку на планируемый год целей хозяйственной деятельности; составление прогнозов индексов инфляции; определение плановой рентабельности и прибыли по вариантам; выбор наиболее подходящего варианта [1].

Среди основных методов планирования прибыли на предприятии выделяют: метод прямого счета; аналитический метод; CVP-анализ – метод на основе эффекта производственного (операционного) рычага [2].

Метод прямого счета является наиболее распространенным и предполагает, что каждый вид прибыли планируют в соответствии с действующим законодательством, исходя из запланированных доходов и расходов

предприятия. Основными достоинствами данного метода являются наличие точности и объективности. Среди недостатков следует выделить высокий уровень трудоемкости и затруднительной реализации при условии существования большой номенклатуры.

На практике использование аналитического метода является целесообразным при наличии большого ассортимента выпускаемой на предприятии продукции (товаров, услуг или работ), а также как дополнение к методу прямого счета для того, чтобы провести проверку и контроль его проведения. Основой аналитического метода выступает использование большого числа многофакторных экономических моделей при проведении на предприятии процессов планирования и формирования прибыли.

Наиболее простым вариантом осуществления на практике данного метода выступает установление прибыли предыдущего периода и выявление ее доли в общем валовом доходе компании на единицу продукции, которая была реализована. В результате за счет того, что была проведена корректировка с учетом возможных изменений объемов производства, происходит установление уровня плановой прибыли компании [3].

При использовании аналитического метода определить объемы прибыли можно в целом по всей сравнимой продукции, а не по каждому в отдельности виду продукции, которая будет выпускаться в предстоящем году. Расчет прибыли осуществляется в три этапа. На первом этапе определяется базовая рентабельность:

$$Rб = Пож / Cmn, \quad (1)$$

где Пож– значение ожидаемой прибыли предприятия за отчетный год,

Cmn – полная себестоимость сравнимой продукции за отчетный период.

Исходя из полученного значения базовой рентабельности рассчитывается объем товарной продукции в плановом периоде по себестоимости отчетного года и определяется прибыль на товарную продукцию:

$$П = Co \cdot Rб, \quad (2)$$

где Co – себестоимость отчетного периода,

Rб – базовая рентабельность.

На последнем этапе оценивается влияния на объемы плановой прибыли предприятия таких факторов, как повышение качества сравнимой продукции, изменение ее себестоимости, изменение ассортимента, цен и т.д.

Недостатком этого метода является то, что определение прибыли по продукции, которую нельзя сравнить, происходит отдельно. В качестве основы аналитического метода выступает процесс построения многофакторных моделей. При использовании данного метода учитывается то, какое влияние на результаты деятельности компании оказывают различные факторы [4].

Эффект операционного рычага заключается в том, что при любом изменении объемов выручки от реализации происходит большее изменение значений прибыли из-за высокой доли постоянных издержек. То есть, если объем выпускаемой продукции меняется значительно, при существовании операционного рычага часть производимых затрат фиксирована. Поэтому, происходит непропорциональное увеличение или же уменьшение прибыли по отношению к изменению объемов деятельности предприятия [5].

Целесообразно проводить CVP-анализ, учитывая ряд определенных допущений и ограничений. Все затраты делятся на переменные и постоянные; цена реализации не подвержена изменениям; цены на услуги и материалы также остаются неизменными; в пределах области релевантности поведению выручки и общих затрат присущ линейный

характер; постоянные расходы не зависят от объемов производства в допустимых пределах области релевантности; наблюдается отсутствие структурных сдвигов; объемы производства равны объемам продаж. Рассчитать значение показателя силы операционного рычага (СОР) можно, построив отношение между степенью измерения прибыли (в основном операционную прибыль) и степенью изменения выручки:

$$СОР = \Delta П / \Delta В, \quad (3)$$

где П – операционная прибыль, В – объем продаж.

Но на практике чаще всего для определения силы операционного рычага используется иная формула:

$$СОР = МД / П, \quad (4)$$

где МД – маржинальный доход, П – операционная прибыль.

На основе операционного анализа можно установить точку безубыточности, в которой значение прибыли будет равно нулю. На практике такое случается не часто. Более распространены случаи, когда выручка превышает осуществленные расходы (в этом случае организация получает прибыль) или же, наоборот, издержки оказываются больше объема продаж (тогда организация терпит убытки). Точка безубыточности определяется для того, чтобы узнать, когда предприятие сможет покрыть все свои издержки и начнет получать прибыль от вложенных средств. Точка безубыточности в натуральных единицах рассчитывается следующим образом:

$$BSV = FC / (P – VC), \quad (5)$$

Точка безубыточности в денежных единицах:

$$BSV = (FC \cdot R) / (R – VC), \quad (6)$$

где FC – постоянные затраты,

P – цена единицы,

VC – переменные затраты на единицу,

R – выручка.

В современных условиях планирование прибыли играет важную роль, потому что она оказывает предприятию помощь при принятии эффективных управленческих решений для того, чтобы достигнуть все поставленные цели. В прогнозных значениях прибыли заинтересованы не только собственники и работники организации, но и акционеры, инвесторы, поставщики, кредиторы и др. участники, связанные с деятельностью данного предприятия. Таким образом, в настоящее время планирование оптимального размера прибыли является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Лысов И.А., Колачева Н.В. Методология управления финансовыми результатами: статья // Вестник НГИЭИ, 2015. – №1 (44). –С. 142-147.
2. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практич. пособие. – М.: Проспект, 2015.
3. Жамьянова С. Ц. Планирование прибыли на предприятии // Инновационная наука, 2016. – № 5-1 (17).
4. Маркина И. А., Воронина В. Л. Оптимизация управления прибылью торговых предприятий на основе разработки комплексной системы управления прибылью // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского Института бизнеса, 2013. – №3. – С. 36-37.
5. Толкачева Н. А. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учеб. пособие. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2017. – 230 с.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Хагундоков А.З., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гребенникова В.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налоговая политика, финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовое состояние, рентабельность, налогоплательщик.*

Аннотация. *В статье предлагается классификация видов налоговой политики, характерная для коммерческих организаций и ее методы. Влияние налоговой политики на платежеспособность и финансовую устойчивость неоспоримо. Обосновано, что в зависимости от краткосрочных и долгосрочных целей организация будет формировать и свою налоговую политику, которая в свою очередь окажет влияние на показатели платежеспособности и финансовой устойчивости.*

Налоговая политика организации представляет собой совокупность действий налогоплательщика по созданию оптимальных налоговых условий, направленных на повышение его финансовой устойчивости.

В литературе выделают несколько видов корпоративной налоговой политики [1]:

1. Нейтральная налоговая политика, которая характеризуется корректными налоговыми расчетами, своевременной их уплатой в соответствии с законодательно установленными сроками. Инструментами нейтральной налоговой политики являются регистры бухгалтерского и налогового учета, налоговый календарь и положения учетной политики, оформленные документально.

Использование данного вида налоговой политики характерно для предприятий с небольшим объемом производства. Эти предприятия в большинстве своем осуществляют деятельность в рамках специальных налоговых режимов, не предоставляющих возможности, из-за своей простоты применять сложные схемы налоговой оптимизации, да и не определяют необходимости в них. Также нейтральной налоговой политикой активно пользуются организации, которые применяют разнообразные методы уклонения от налогообложения, противоречащие законодательству. Действия подобных организаций основаны на наличии альтернативных источников средств, которые будут использованы для будущего развития и, которые находятся в области теневой экономики.

2. Консервативная налоговая политика, в рамках которой налогоплательщики принимают осознанные и волевые решения с целью минимизации налоговых выплат. Ее применяют, как правило, малые и средние организации на УСН с объектом "доходы минус расходы" и компании на ОСН. Такая налоговая политика не требует привлечения дополнительных издержек, связанных с содержанием отдельных налоговых служб, которые занимаются исключительно вопросами налогового планирования, а также привлечения высокооплачиваемых кадров, разработки сложных налоговых схем с использованием контрагентов и высоким уровнем организационных затрат, связанных с формированием разветвленной сети дочерних

предприятий.

3. Агрессивная налоговая политика, характерным признаком которой является создание комплексной учетной политики предприятия, включающей правила ведения бухгалтерского, управленческого и налогового учета; использование общих и специальных способов налоговой оптимизации; принятие решений, связанных с оптимизацией налоговых платежей с учетом существующей арбитражной практики.

Данный вид налоговой политики характерен для организаций средних и крупных объемов деятельности со значительной долей налоговых платежей в финансовых потоках. Такой вид политики автоматически подразумевает, что у предприятия возникнут специфические издержки, которые будут связаны с формированием определенных финансовых ячеек, нацеленных на задачи налоговой оптимизации, присутствия в персонале хозяйствующего субъекта специалистов, обладающих достаточной квалификацией в области налогообложения, финансового менеджмента и юриспруденции или затрат, связанных с поиском и привлечением специалистов, обладающих подобной квалификацией, а также разветвленной сети дочерних предприятий, наличие которых позволит не только расширить возможности налогового планирования, но и увеличить объем взаимодействий с контрагентами.

Налоговая политика воздействует на изменение показателей финансовой устойчивости и платежеспособности. В составе данной политики необходимо выделить такие значимые направления, к которым относятся амортизация основных средств и нематериальных активов, методы признания доходов и расходов, а также учета материально-производственных запасов [2].

В настоящее время реализовывать эффективное управление предприятием возможно посредством построения комплексной учетно-аналитической системы, при этом создавая единую информационную платформу, которая содействовала бы механизму принятия рациональных экономических решений. Необходимо отметить, что оценка активов и обязательств имеет непосредственную связь с финансовой устойчивостью и платежеспособностью. Исходя из выбранных вариантов учетной политики, определяется данная оценка. Для оценки степени влияния учетной политики на изменение финансовых показателей необходимо рассмотреть такие, как рентабельность, износ основных средств, налоговые обязательства, финансовая устойчивость, валовая прибыль, нераспределенная прибыль, ликвидность. При этом стоит обратить внимание не только на анализ изменения данных показателей в зависимости от метода учета, избранного предприятием, но и связать значения данных показателей с планом развития организации.

Налоговый Кодекс Российской Федерации предусматривает выбор наиболее подходящего способа налогового учета для соответствующего предприятия [3]. Наиболее важные элементы учетной политики для целей бухгалтерского учета, оказывающие влияние на финансовые показатели предприятия, отражены в таблице 1.

Исходя из этого, необходимо проводить анализ воздействия разнообразных типов учетной политики на финансовые показатели, взяв за основу сравнение плановых значений финансовых показателей с их значениями при базовом варианте, который может быть представлен, например, начислением амортизации линейным способом, списанием материально-производственных запасов по средней стоимости приобретения, или иным способом, который был принят в организации до изменения учетной политики.

Таблица 1 – Влияние бухгалтерской учетной политики на финансовые показатели организации

Раздел учетной политики	Влияние на финансовые показатели
1	2
1. Распределение общехозяйственных расходов	
1.1 Списание общехозяйственных расходов непосредственно на счет 90 «Продажи»	Представляется возможным учитывать общехозяйственные расходы при формировании бухгалтерской прибыли независимо от факта реализации произведенной за отчетный период продукции (работ, услуг). Вся сумма затрат предприятия подвергается корректировке, но себестоимость каждой единицы выпущенной продукции (работ, услуг) не уточняется. Исходя из этого по статье «Запасы» отражается неполная себестоимость, что, в свою очередь, уменьшает величину актива баланса и оказывает воздействие на сокращение коэффициента текущей платежеспособности. Несмотря на это данный способ учета способствует улучшению показателей оборачиваемости оборотных активов и всего имущества.
1.2 Списание общехозяйственных расходов в дебет счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства» и 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»	При оприходовании на склад готовой продукции часть общехозяйственных затрат присутствует в ее оценке. Следствием этого является рост себестоимости каждого отдельного вида выпускаемой продукции, тем самым этот показатель уточняется.
2. Выбор метода оценки запасов	Метод оценки запасов является фактором, воздействующим на показатели финансового результата хозяйствования и размера запасов, которые представлены в разделе «Оборотные активы» бухгалтерского баланса. Соответственно, оказывается воздействие на рентабельность активов, что, в свою очередь, приводит к увеличению коэффициента текущей ликвидности, рентабельности продаж и собственного капитала.
3. Переоценка основных средств	Анализ тенденций изменения рыночных цен на объект учета является важным этапом в ходе принятии решения относительно переоценки. Например, дооценка может привести к увеличению показателя чистых активов, коэффициентов финансовой устойчивости и автономии, уменьшая значение таких показателей, как рентабельность продаж, собственного капитала, активов, затронет фондоотдачу и коэффициент оборачиваемости собственного капитала.
4. Начисление амортизации	Рост коэффициентов обеспеченности собственными оборотными средствами, текущей ликвидности и фондоотдачи может быть вызван использованием ускоренных методов амортизации. Но, несмотря на положительный характер изменений данных показателей, существует вероятность сокращения рентабельности активов и продаж. Размер амортизации, которая начисляется в текущем периоде, может повлиять на остатки незавершенного производства и непроданной готовой продукции на конец отчетного периода при их наличии. Стандартным вариантов является общепринятый линейный способ. Использование способа уменьшаемого остатка позволит увеличить себестоимость и уменьшить налоговую базу по налогу на имущество.
5. Определение порядка принятия к учету объектов основных средств	Предусмотренная вариативность позволит уменьшить налоговые обязательства по налогу на имущество и увеличить такие аналитические коэффициенты как коэффициент текущей ликвидности и фондоотдача.

Вслед за этим требуется провести анализ влияния каждого вариативного метода учета на показатели финансового состояния, с помощью моделирования учетной политики. Для того чтобы обеспечить необходимый уровень сопоставимости, следует рассчитать финансовые показатели по всем рассматриваемым вариантам на основе плановых (прогнозных) данных или использовать показатели предыдущего отчетного периода. Исходя из этого, производится выбор оптимального варианта, который удовлетворял бы в зависимости от избранной стратегической цели развития предприятия собственников, кредиторов или исполнительное руководство. Отсюда следует, что необходимо принять во внимание все последствия фиксируемых типов учетной политики при ее формировании, путем проведения предварительного анализа их воздействия на показатели финансового состояния [4].

На этапах выбора и трансформации учетной политики анализ должен быть мультивариантным, то есть значения финансовых показателей при выбранном базовом варианте соотносят с их значениями при всех иных допустимых вариантах и между собой с целью выбора оптимального варианта, который бы подходил финансовой политике. На стадиях финансового планирования и оценки фактически сформированного влияния учетной политики на финансовые показатели анализ производится путем сопоставления значений финансовых показателей при базовом варианте и варианте, принятом и установленном руководителем корпорации [5]. При расчете значений финансовых показателей по различным вариантам отдельных элементов учетной политики, ее влияние на финансовые показатели должно быть оценено на этапах планирования и выбора, а также изменения. При этом основой должны послужить сопоставимые исходные данные. Расчет финансовых показателей по всем требующимся вариантам с применением плановых (прогнозных) данных или данных предшествующего отчетного периода позволит гарантировать эту сопоставимость.

Библиографический список

1. Мамонова И.В. Взаимосвязь классификации и методов налоговой политики организации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2005. – №14. – С. 105-116.
2. Гребенникова В.А., Кулинченко Е.А. Актуальные проблемы в области анализа финансовой устойчивости предприятия // Science, technology and life - 2014. Proceedings of the international scientific conference. Editors V.A. Iljuhina,V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S.Mal', 2015. – С. 380-390.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 03.04.2017)) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
4. Вылегжанина Е.В., Гуреева Е.И. Управление налоговой нагрузкой на предприятиях строительной отрасли // Сборник научных статей по итогам Всероссийской научно-практической конференции "Проблемы развития современного общества: экономические, правовые и социальные аспекты", 2014. – С. 69-75.
5. Наконечная Т.В. Влияние налоговой политики на финансовую устойчивость и платежеспособность организации // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития. Материалы IX Международной заочной научной конференции, 2015. – С. 87-90.

РОЛЬ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Хакунов А.С., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пучкина Е.С., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансы домашних хозяйств, личные финансы, сущность финансов физических лиц, финансовые ресурсы домашних хозяйств, виды финансовых отношений, функции финансов домашних хозяйств, источники формирования доходов домашних хозяйств.*

Аннотация. *Статья посвящена вопросам определения сущности финансов домашних хозяйств и изучению дефиниций, характеризующих данную категорию. Определены и охарактеризованы функции финансов домашних хозяйств. Уточнена роль финансов домашних хозяйств, для этого проведено определение источников формирования доходов домашнего хозяйства и изучение их структуры, распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что выполнение перераспределительной функции личными финансами в существующих условиях становится проблематичным.*

Длительное время в научной литературе роль финансов домашних хозяйств (или личных финансов, финансов физических лиц, индивидуальных финансов) неоправданно занижалась. В России это было связано с длительным периодом господства государственной формы собственности, как единой общественной нормы закрепления имущественных отношений. Вопрос этот получил должное внимание лишь в конце 20 – начале 21 вв. Значимость этой категории обосновывается ролью частной собственности как основы рыночного хозяйства и соответственно финансов домашних хозяйств как отправной точки образования системы финансовых отношений.

Принимая рыночный уклад экономики как основу функционирования современного общества, следует признать физических лиц в качестве первичных собственников. Пути формирования первичной собственности могли быть различными: наследство, результаты сбережения, доходы, полученные в порядке перераспределения. Последний путь предусматривает принудительный, насильственный характер.

Именно последний вариант, к сожалению, зачастую являлся основным на этапе первоначального формирования капитала. Он определил и отсутствие прозрачности сферы финансов домашних хозяйств и выбор в качестве системообразующего элемента финансовой системы финансов предприятий и организаций, как элемента, создающего новую стоимость [1, 48-49].

Для понимания категории «финансы домашних хозяйств» следует изучить понятие «домашнее хозяйство», которое в российский оборот вошло в 1994 году в соответствии с международными рекомендациями.

Использование этого термина позволяет определить в качестве критерия отнесения к «элементарной частице», основе финансового звена не наличие родственных связей и связей, вытекающих из брака, или их

отсутствие, а наличие самостоятельного бюджета. Бюджет формируется и находится в распоряжении у одного лица или у группы лиц, объединенных единым пространством проживания.

Финансы домашних хозяйств связаны не только с обеспечением жизни (желательно длительной) физического лица, но и реализацией предпринимательских способностей. Наличие этих способностей обеспечивает инвестирование как процесс обеспечения экономики необходимыми финансовыми ресурсами, создание коллективов в различных организационно правовых формах (в том числе и без образования юридического лица) для хозяйственной деятельности, самозанятости и т.д.

Домашние хозяйства, формируя финансовые ресурсы (по сути, являясь их собственниками) формируют фонды, которые подлежат распределению. Подходов к распределению настоящее время наблюдается два:

- классический, используемый в большинстве стран, основанный на участии государства во вторичном перераспределение вновь создаваемой стоимости за счет налогообложения доходов участников воспроизводственного процесса независимо от их статуса (юридическое или физическое лицо).

- отечественный, базируемый на том, что изъятие вновь созданной стоимости осуществляется на стадии реализации продукции, работ, услуг с помощью косвенных налогов.

Мир финансовых отношений, существующих на уровне домашних хозяйств многообразен, он включает как прямые, так и косвенные финансовые отношения, формальные и неформальные, сопровождается письменными и устными решениями.

Наряду с дефиницией «финансы домашних хозяйств» в литературе встречается «личные финансы», чаще всего обе дефиниции используются как синонимы.

Отличительной особенностью использования понятия «личные финансы» является возможность отражения специфики решения тактических и стратегических задач характерных для различных этапов жизненных циклов семьи или отдельного гражданина [2, 23]. Целью возникновения денежных отношений распределительного и перераспределительного характера рассматривается сохранение социального статуса, его повышение или вынужденное понижение.

Ряд авторов основной, определяющей характеристикой признает принадлежность денежных средств или финансовых инструментов (без ограничения) конкретному лицу, владеющим указанными активами [3, 143], при помощи которых данное лицо может достигнуть личных финансовых целей, акцентируя внимание на понятии «владения» как основы формирования категории «личные финансы».

Соответственно нет однозначного понимания причин возникновения специфических распределительных отношений, целей, способов организации этих отношений. Мнения от широкого - изменения или сохранения социального статуса, до узкого – достижения финансовых целей.

Отсутствие общепринятой трактовки, в данном случае свидетельствует не об отсутствии практической значимости, а о «новизне» понятийного аппарата.

Понимание, осмысление и закрепление в рамках теоретических основ незыблемых

дефиниций требует существенно большего времени, чем прошедшие двадцать лет.

В литературе достаточное распространение получило определение «финансы физических лиц». Финансы физических лиц как экономическая категория представляет собой совокупность экономических отношений, включающую связи между индивидуумами, индивидуумом и организацией (различной организационно-правовой формы и характера деятельности), между индивидуумом и государством, а так же между индивидуумом и зарубежными государствами и институтами.

Таким образом, совокупность экономических отношений, возникающих в результате движения финансовых ресурсов, и одной из сторон в которых является домашнее хозяйство (физическое лицо) формирует финансы домашнего хозяйства или финансы физических лиц.

Целью финансов домашних хозяйств является обеспечение физических лиц необходимыми для жизнедеятельности ресурсами, по сути обеспечивая ресурсами (денежными) реализацию основных потребностей как физиологических, так и духовных. Длительное время предполагалось, что этими сферами исчерпываются потребности индивидуума и по-большому счету они не требуют значительных ресурсов. Но оказалось, что социальное развитие, наличие информации об успехах, возможностях, потребностях других членов общества определяет широкий спектр социальных потребностей, которые требуют от индивидуума постоянно возрастающих потоков финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения его социального самовыражения.

Соответственно, если рассматривать финансы как термин, обобщающий монетарные ресурсы и способы их генерирование, то финансы домашних хозяйств представляют собой совокупность финансовых активов и обязательств, принадлежащих домашнему хозяйству, и способов эффективного управления ею в условиях рыночной экономики [4, 641].

Как и любая экономическая категория, финансы домашних хозяйств проявляют свое внутреннее содержание благодаря присущим ей функциям.

Выделяют несколько функций:

- распределительную;
- перераспределительную;
- контрольную;
- инвестиционную;
- регулирующую;
- стимулирующую;
- консолидирующую;
- ресурсообразующую и т.д.

К числу основных функций относят две: распределительную и перераспределительную.

Сущность распределительной функции заключается в формировании целевых фондов у участников отношений. В процессе осуществления распределения формируются первоначальные капиталы, затем производственные фонды, а затем фонды направленные на возмещение затрат, оплат труда и доходов.

В качестве источников формирования первоначальных капиталов выделяют основные формы доходов, структура которых представлена на рисунке 1.

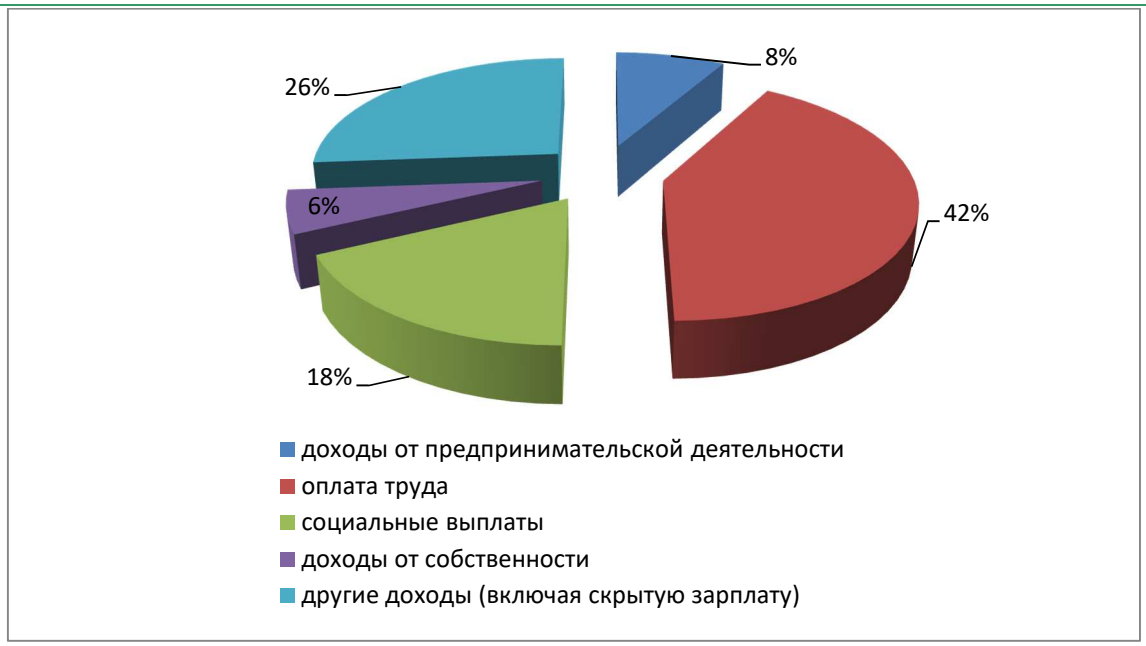


Рисунок 1 – Структура денежных доходов населения РФ за 2015 год (Составлено по данным опубликованным на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики)

Перераспределительная функция находит свое отражение в обеспечении доходами физических лиц за счет государственных трансфертов. Население России составляет более чем 146 млн человек, из которых 85,9 млн находятся в трудоспособном возрасте [5], из которых практически 4 млн – безработные.

Обследования населения по проблемам занятости показывают, что уровень экономической активности населения в Российской Федерации в среднем за год составляет порядка 69%. Таким образом, для обеспечения существования единого государства необходимо перераспределить стоимость, которая создана 60 млн человек среди 146 млн человек.

Наблюдается существенная дифференциация населения по уровню доходов, так за 2015 год, по предварительным данным, она составила 15,5 раз против 16,0 раз в 2014 году. Более подробные данные представим на рисунке 2.На протяжении представленных периодов наблюдались группы населения со среднедушевым доходом ниже величины прожиточного минимума:

- в 2012 году (прожиточный минимум 6307 рублей) менее 5,7% населения;
- в 2013 году (прожиточный минимум 7095 рублей) – 9,8%;
- в 2014 году (прожиточный минимум составлял 7688 рублей) существенно больше 8%;
- в 2015 (прожиточный минимум составлял 9662 рубля) уже больше 11,3%.

Говорить в таких условиях об эффективности осуществления перераспределения финансовых ресурсов между индивидуумами достаточно сложно.

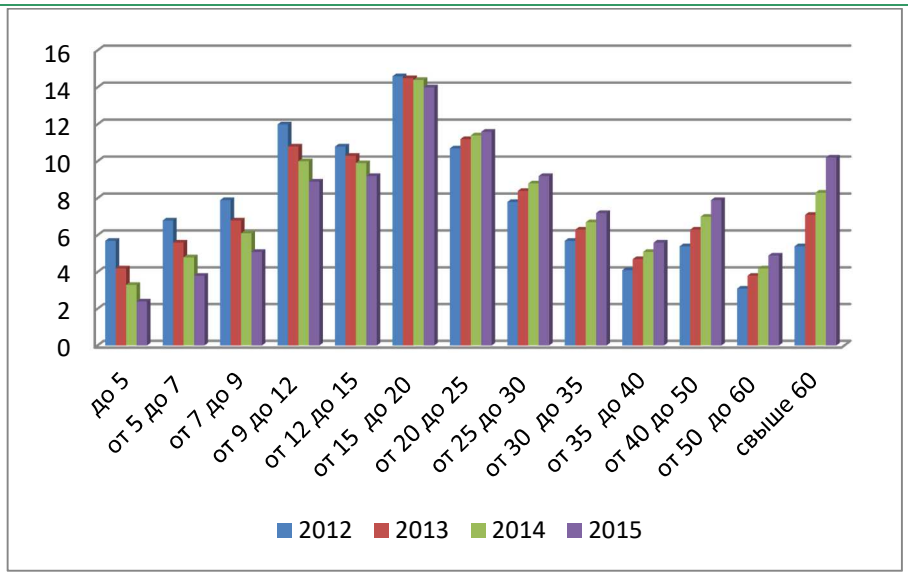


Рисунок 2 - Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов тыс. рублей, в процентах (Составлено по данным опубликованным на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики)

Вопросы экономической эффективности или социальной справедливости могут быть рассмотрены отдельно или в совокупности, но при наличии прозрачного, адекватно отражающего внешнюю среду информационного поля. Поскольку, если предположить, объективность статистических данных и их полное соответствие действительности, то ситуация по крайней мере плачевная.

В связи с тем, что Конституция РФ определяет, что Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека (ст.7 п.1), то осуществление функций финансов домашних хозяйств должно быть направлено на обеспечение этих условий.

Уточняя роль финансов домашних хозяйств в финансовой системе, следует отметить, что усиление социальных потребностей, наряду с увеличивающимися возможностями по удовлетворению духовных и физиологических потребностей людей выделяют на первый план обеспечение всевозрастающих потребностей за счет различных форм доходов.

Библиографический список

1. Фетисова Т. В. Финансы физических лиц. Концептуальные основы: монография - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 231с.
2. Полякова Е.В. Финансы и кредит – М.: изд-во «АЙ Пи Эр Медиа», 2008 – 230с.
3. Чердынцев Г.М, Личные финансы, структура доходов и расходов населения // Вестник Омского университета. Серия «Экономика», 2008. – № 4. – С. 143–145.
4. Финансы: учебник / С.А, Белозеров, Г.М, Бродский, С.Г. Горбушина [и др.]; отв. ред. В.В. Ковалев . – 3-е изд., перераб. и доп. – М.:Проспект, 2012. – 928 с.
5. Сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty.
6. Гудакова Л.В., Рындина И.В., Проблемно-методологические основы оздоровления финансовой системы России в посткризисный период начала 21 века // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования, 2011. – № 3. – С. 139-141.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ: СУЩНОСТЬ И ВЗАИМОСВЯЗЬ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ

Ховякова А. Г., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Соколова Н.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовая устойчивость предприятия, экономический кризис, управление финансовой устойчивостью.*

Аннотация. *В статье отражены различные подходы к определению финансовой устойчивости предприятий. Экономические кризисы как неотъемлемые этапы развития любого хозяйствующего субъекта формируют разнообразные и постоянно изменяющиеся угрозы финансовой стабильности организации, что предъявляет новые требования к раскрытию сущности финансовой устойчивости и системе ее управления. Современным предприятиям необходимо стремиться к такому уровню финансовой устойчивости, при котором они способны прогнозировать экономический кризис любого уровня и минимизировать его последствия.*

Развитие любой экономической системы неизбежно сталкивается с кризисами, которые представляют угрозу финансовой устойчивости организаций. Необходимость четкого понимания роли экономического кризиса в устойчивом развитии коммерческой организации и принятии своевременных мер по управлению такими кризисами формирует одно из приоритетных направлений финансового менеджмента – управление финансовой устойчивостью организации.

Повышение значимости управления финансовой устойчивостью предприятий в настоящее время обусловлено обострением кризисных явлений социально-экономической системы. Более глубокое изучение и совершенствование системы управления финансовой устойчивостью позволит ей выступить в качестве амортизатора и подушки безопасности для коммерческих организаций при возникновении кризиса.

Большинству отечественных предприятий присуща финансовая неустойчивость, вызванная нехваткой финансов, отсутствием экономического потенциала развития предприятий, а также недостаточно высоким уровнем развития экономики страны в целом. Присутствие таких признаков не дает возможности усовершенствовать систему финансовой устойчивости предприятий на практике, что может негативно сказаться на развитии экономики страны.

Такие понятия как финансовая устойчивость предприятия и кризис тесно взаимосвязаны. По нашему мнению, целесообразно рассматривать систему управления финансовой устойчивости как готовность современного предприятия противостоять любому кризисному явлению.

В настоящее время изучению различных аспектов финансовой устойчивости предприятия посвящены работы западных (К. Друри, К. Хеддервика, Р. Холта и др.), российских (М.И. Баканова, В.В. Бочарова, В.В. Ковалева, В.И. Макарьевой, Л.В. Андреевой, Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина, М.А. Федотовой, В.М.

Родионовой и др.) и отечественных (И.А. Бланка, М.Я. Коробова, О.Р. Кривицкой, Н.А. Мамонтова, В.Ф. Приснякова, О.С. Филимоненкова, Ю.С. Цал-Цалко и др.) ученых-экономистов [1].

Схожи подходы к определению финансовой устойчивости Савицкой Г.В., Шеремета А.Д. и Сайфулина А.С., поскольку они отражаются показатели устойчивости на микроуровне. По мнению Савицкой Г.В., финансовая устойчивость «..это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска..» [2]. Шеремет А.Д., Сайфулин А.С раскрывают понятие финансовая устойчивость как «…определённое состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платёжеспособность. Разница реального собственного капитала и уставного капитала является основным исходным показателем устойчивости финансового состояния предприятия…» [3].

Отдельно можно выделить понятия Бочарова В.В. и Балабанова И.Т., которые упоминают в своих определениях различные финансовые показатели. Бочаров В.В. отражает финансовую устойчивость как «…такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска…» [4]. Балабанов И.Т. даёт следующее определение: «… финансово устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам. Основой финансовой устойчивости являются рациональная организация и использование оборотных средств…» [5].

Согласно мнению М.А. Федотовой и В.М. Родионовой, финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов предприятия, их распределения и использования, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сбережении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Бланк трактует «финансовую устойчивость предприятия» как понятие близкое к «финансовому равновесию», определяя содержание этих категорий частью собственных источников при формировании финансовых ресурсов предприятия [6].

Хочется отметить, что такое явление как финансовая устойчивость следует рассматривать, не только как совокупность антикризисных методов предприятия, рассматриваемых на микроуровне, но и как, в целом, направление науки по снижению уровня финансовой неустойчивости организаций.

По нашему мнению, недостаточно связывать финансовую устойчивость с одним или несколькими экономическими показателями, так как разнообразие кризисных явлений и их последствий предполагает многообразие инструментов их оценки и нейтрализации. Финансовая устойчивость – это сложный набор различных факторов, показателей, инструментов, от которых зависит стабильное финансовое положение любой организации. С этой точки зрения, финансовая устойчивость –

способность предприятия противостоять всевозможным рискам как внешней, так и внутренней среды.

Главной угрозой финансовой стабильности предприятия является кризис, но, рассматривая его как закономерный и необходимый этап развития, управление финансовой устойчивостью может быть признано эффективным, когда возникновение кризисных явлений не является для руководства организацией неожиданностью, а принимаемые меры своевременны и тщательно спланированы. Именно к такому подходу к управлению финансовой устойчивостью должны стремиться все современные организации.

Библиографический список:

1. Елецких С.Я. Анализ теоретических подходов к трактовке сущности понятия «Финансовая устойчивость предприятия» экономика промышленности / Елецких С.Я. – Издательство: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2009. – 9 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 336 с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 456 с.
4. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – Спб.: Питер, 2007. - 240 с.: ил. (Серия «Краткий курс).
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. - М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2005. – 385 с.
6. Федотова М.А., Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995. – 98 с.

СТРАТЕГИЯ БЮДЖЕТНОГО РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Хуажева Б.Р., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *бюджет, бюджетное развитие, Краснодарский край, стратегия бюджетного развития, краевая бюджетная политика, долгосрочное планирование в бюджетной сфере.*

Аннотация. *В статье проанализированы основные направления бюджетного развития Краснодарского края, а также рассмотрены стратегические планы Министерства финансов Краснодарского края на долгосрочный период для развития бюджетной политики. Дана оценка поставленным целям и задачам Минфина Краснодарского края в отношении бюджетной стратегии.*

Для комплексного анализа бюджетной политики Краснодарского края первостепенно необходимым является выявление нормативно-правовой базы, которая является фундаментом для развития и планирования бюджетной политики. К важнейшему источнику, дающему развитие бюджетной политики субъекта федерации несомненно, относится Конституция Российской Федерации, которая является фундаментом для развития федеральной нормативной базы формирования и развития бюджетов на всех уровнях [1]. Вторым звеном в нормативно-правовой базе развития бюджетной политике является Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации",который формально определяет базисные основы для формирования бюджетов субъектов Российской Федерации, в том числе и Краснодарского Края[2]. Следующим звеном является непосредственно Бюджетный Кодекс Российской Федерации, содержащий более детальные нормы для субъектов Российской Федерации по реализации бюджетной политики [3]. На основе вышеуказанных нормативно-правовых актах строится следующее звено – узко специализированные региональные источники формирования бюджетной политики непосредственно для Краснодарского Края - ЗаконКраснодарского края "О бюджетном процессе в Краснодарском крае" и прочие [4].

В рамках анализа бюджетного развития Краснодарского края будут использованы вышеуказанные нормативно-правовые акты, с учетом специфики регионального законодательства в бюджетной сфере.

Бюджетная политика государства в целом всегда имеет определенную цель. В Краснодарском крае цель бюджетной политики обусловлена устойчивым развитием края и применением обеспечительных мер для реализации устойчивого развития социально-экономической среды субъекта.

В краевой бюджетной политике следует выделить ряд приоритетов:

- Обеспечение качественными и доступными муниципальными, государственными услугами;

- Предоставление социальных гарантий для граждан;
- Решение наиболее значимых социальных вопросов посредством адресной помощи гражданам;
- Обеспечение граждан благоприятными и комфортными условиями для проживания в Краснодарском крае.

К задачам для реализации целей бюджетной политики субъекта относятся принятие необходимых мер для обеспечения сбалансированности и устойчивости краевого бюджета, а также обеспечение высокого и эффективного управления государственными финансами.

Постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 05.10.2015 N 940 утверждена государственная программа "Управление государственными финансами Краснодарского края" на период до 2021 года. Целевые показатели госпрограммы и могут быть названы ориентирами бюджетной стратегии Краснодарского края: сокращение различий между наиболее обеспеченными и наименее обеспеченными муниципальными образованиями Краснодарского края отношение объема государственного долга Краснодарского края к общему годовому объему доходов краевого бюджета без учета объема безвозмездных поступлений степень качества управления региональными финансами.

Для реализации поставленной задачи по обеспечению сбалансированности краевого бюджета Министерство финансов Краснодарского края предлагает продолжить работу по направлениям мобилизации доходов, оптимизации доходов краевого бюджета, а также совершенствования долговой политики края. Достижение поставленных целей будет достигнуто в тесном симбиозе с налоговыми органами, органами государственной власти и органами местного самоуправления. Предполагается, что реализация данных положений возможна посредством обеспечения стабильного и устойчивого роста экономики края, эффективного использования имеющегося имущества, а также привлечения сторонних инвестиций для краевого экономического развития.

Кроме того, Министерство финансов Краснодарского края продолжит поэтапное увеличение заработной платы отдельным видам работников бюджетного сектора. Планируется сохранение и постепенный выход на новый уровень политики в отношении адресной поддержки нуждающихся граждан.

Для обеспечения бюджетной устойчивости и дополнительных доходов будет реализован ряд новейших Программ, которые направлены на развитие сельского и дорожного хозяйства, а также поддержку предпринимателей среднего и малого бизнеса, привлечение новых инвестиций в субъект, увеличение инвестиционной привлекательности.

Для эффективного использования бюджетных ресурсов для развития контрактной системы Министерством финансов Краснодарского края разработан перечень специальных направлений:

-увеличение фактического проведения совместных процедур для определения надежных поставщиков на территории края для консолидации закупаемой продукции. Посредством данного направления предполагается достижение наибольшего экономического эффекта от осуществления закупочной деятельности;

-внедрение унифицированных описаний объектов закупок при их осуществлении для обеспечения государственных и муниципальных нужд Краснодарского края, а

также для эффективного взаимодействия с поставщиками в рамках импортозамещения.

Стоит отметить, что с 1 января 2017 г. внедрена реализация новых полномочий финансовых органов для осуществления контроля в сфере закупок, этот факт означает, что качество закупок значительно увеличится и в последующем бюджет края сможет сэкономить средства.

Планируется развитие государственного финансового контроля посредством решения следующих задач:

–совершенствования нормативно-правового регулирования осуществления государственного финансового контроля, в том числе путем разработки и принятия соответствующего стандарта;

–осуществления контроля на всех этапах бюджетного цикла;

–повышения эффективности работы системы внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита [5].

Сведения о структуре и объеме финансирования программы приведены в таблице 1. Ожидаемые результаты реализации Программы будут выражаться в развитии организационных и правовых предпосылок для повышения эффективности бюджетных расходов, в том числе в:

– обеспечении долгосрочной сбалансированности и устойчивости краевого бюджета;

– повышении качества и эффективности оказания государственных услуг (выполнения работ);

– повышении эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти Краснодарского края;

– оптимизации функций государственного управления, повышении эффективности их обеспечения;

– повышении эффективности управления государственным имуществом;

– развитии системы финансового контроля;

– совершенствовании инструмента управления и контроля на всех стадиях государственных закупок.

Таблица 1 – Структура ресурсного обеспечения государственной программы "Управление государственными финансами Краснодарского края"[6]

Год реализации	Объем финансирования, млн руб.				
	Всего	в разрезе источников финансирования			
		федеральный бюджет	краевой бюджет	местные бюджеты	внебюджетные источники
Подпрограмма "Совершенствование межбюджетных отношений в Краснодарском крае"	26779	-	26648	131	-
Подпрограмма "Управление государственным долгом Краснодарского края"	53737	-	53737	-	-
Подпрограмма "Формирование единой финансово-бюджетной политики Краснодарского края и обеспечение сбалансированности краевого бюджета"	381	-	381	-	-
Общий объем финансирования по государственной программе	80897	-	80766	131	-

Основным критерием эффективности реализации Программы будет являться своевременное и качественное выполнение мероприятий, предусмотренных Планом мероприятий по реализации Программы.

Наличие и (или) степень достижения результатов в сфере повышения качества управления финансами будет измеряться показателями, устанавливаемыми Министерством финансов Российской Федерации [7].

В рамках оптимизации расходов на управление, концентрации ресурсов на наиболее важных направлениях развития территорий предстоит рассмотреть вопросы укрупнения (объединения, слияния) муниципальных образований Краснодарского края, в первую очередь, тех поселений, которые не "зарабатывают" на содержание аппарата управления.

Решению значимых для региона задач, реализации комплекса мер, направленных на обеспечение сбалансированного исполнения краевого бюджета, способствует использование механизма заимствований. Долговая политика Краснодарского края на плановый период 2017 и 2018 гг., утвержденная губернатором Краснодарского края, направлена на безусловное исполнение обязательств по погашению и обслуживанию государственного долга Краснодарского края, снижение бюджетных рисков, связанных с наличием долговых обязательств Краснодарского края.

Таким образом, резюмируя всё вышесказанное, можно сделать однозначный вывод о том, что Министерство финансов Краснодарского края обеспечивает развитие бюджетной политики края, а также ставит определенные цели и задачи для построения краевой стратегии долгосрочного развития и достижения поставленных целей.

Также отметим, что помимо вышеуказанных первостепенных задач для бюджетного развития края Министерством финансов Краснодарского края особенно внимание уделяется развитию специального механизма обеспечения открытости сведений о бюджете для граждан, который предполагает увеличение полномочий граждан в бюджетном процессе. Данный механизм планируется ввести к 2019 г. Полагаем, что необходимо дополнить существующую стратегию наиболее детальной проработкой отдельных видов участия граждан в развитии бюджетной политики, например, возможность граждан определять основные сферы финансирования, проведение специальных опросов, для выявления наиболее проблемных областей бюджетной политики и направления всех сил на удовлетворение потребностей граждан, проживающих в рамках субъекта.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).
2. Федеральный закон от 06.10.1999 N 184-ФЗ (ред. от 28.03.2017) "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ"
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
4. Закон Краснодарского края от 4 февраля 2002 г. N 437-КЗ "О бюджетном процессе в Краснодарском крае".

5.Основные направления бюджетной политики Краснодарского края на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. Режим доступа http://www.minfinkubani.ru.

6. Об утверждении программы повышения эффективности управления государственными финансами Краснодарского края на период до 2018 года (с изменениями на 22.03.2016).

7. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 05.10.2015 N 940 "Об утверждении государственной программы Краснодарского края "Управление государственными финансами Краснодарского края".

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Черкас Н.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий Е.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, методы повышения инвестиционной привлекательности, макроэкономическая ситуация, инвестиции, капитал, бизнес, государство.*

Аннотация. *В статье рассматриваются ключевые проблемы текущего состояния инвестиционной привлекательности России в целом и ее регионов в частности, проводится критический анализ существующих мер по поддержке инвестиционного климата. На основе проведенного анализа и существующего мирового опыта предлагаются эффективные пути повышение инвестиционной привлекательности России в текущих экономических условиях с помощью комплекса мер.*

На сегодняшний день инвестиционная привлекательность является одним из важнейших макроэкономических показателей, так как это совокупность экономических отношений между хозяйствующими субъектами по поводу эффективного развития бизнеса и поддержания его конкурентоспособности [1]. Количество привлекаемых инвестиций определяет темпы и качество развития. В России на данный момент проблема привлечения инвестиций, а также повышение инвестиционной привлекательности становится ключевой, особенно в связи с рядом санкций и ограничений, таких как отсутствие возможности взять «дешевый» долгосрочный кредит за границей, санкции в отношении ряда предприятий и продуктов, производимых на территории РФ. Это, в свою очередь, вызывает сокращение промышленного производства, падение темпов роста ВВП на душу населения [2, 3].

Инвестиционная активность в России снижалась и в 2016 году, хотя темпы снижения были самыми медленными за последние три года. По итогам трех кварталов 2016 г. объем инвестиций в основной капитал составил 97,7% от уровня 2015 года. Объем привлеченных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в I полугодии 2016 года также сократился, составив 90,4% от уровня 2015 года. Динамика на уровне отдельных регионов очень различается: в одних регионах активность снижается, а в других инвестиций становится больше. По итогам 2016 года региональная диспропорция усилилась, что говорит о том, что наиболее успешные регионы повышают инвестиционную привлекательность, а инвестиционная привлекательность наименее успешных продолжает снижаться. Факторами, влияющими на успешное развитие, были и остаются: природные ресурсы, комфортные институциональные условия для ведения бизнеса, столичный статус.

Несмотря на стремление федерального центра к выравниванию качества инвестиционного климата в регионах (в рамках «Регионального инвестиционного стандарта»), регионы всё ещё отличаются сильной дифференциацией по уровню инвестиционной привлекательности.

Результаты реформ могут дать позитивный эффект спустя 2-3 года, однако, результат будет виден только в тех регионах, где реформы осуществятся на практике, а не на бумаге [3, 4].

На рисунке 1 [4] можно увидеть количество регионов РФ по категориям: «высокая инвестиционная привлекательность» (группы IC1, IC2, IC3), «средняя инвестиционная привлекательность» (IC4, IC5 и IC6), «умеренная инвестиционная привлекательность» (IC7, IC8, IC9).

Для лучшего понимания инвестиционной ситуации, следует обратить внимание на суммы притока прямых иностранных инвестиций по категориям регионов (рис. 2) [4]. Из рисунка 2 видно, что чем выше инвестиционная привлекательность, тем больший приток инвестиций предполагается в регионе.

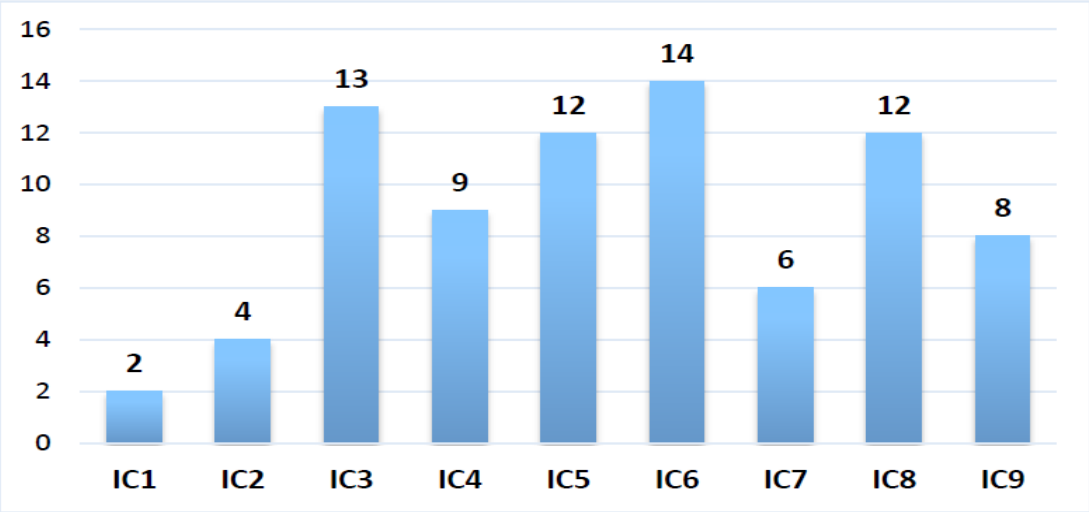


Рисунок 1 - Количество регионов в группах рейтинга по итогам 2016 года [4]

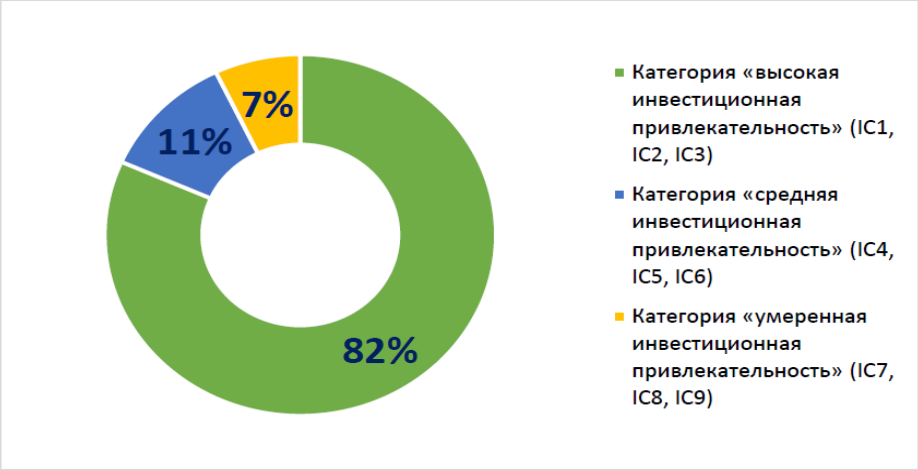


Рисунок 2 - Распределение поступивших ПИИ по категориям регионов (данные платежного баланса РФ за первое полугодие 2016 года) [4]

Существующие на сегодняшний день меры поддержки бизнеса, направленные на повышения уровня инвестиций, не отвечают всем потребностям бизнеса.

В большинстве регионов ощущается всякое отсутствие прогресса в механизмах привлечения инвестиций. Инвесторы также считают, что количество крупных и

привлекательных инвестиционных проектов сократилось. Более того, среди инвесторов существует обеспокоенность по поводу надежности своих вложений, связанная с обострением политической ситуации. Особо остро стоит вопрос с законодательством [2]. Так, опрос, проведенный национальным рейтинговым агентством показал, в каких реформах со стороны Правительства РФ нуждаются инвесторы для упрощения своей деятельности (рис. 3) [4].

Рисунок 3 - Результаты опросы инвесторов о необходимости реформ в законодательной сфере со стороны Правительства РФ [4]

Это говорит о необходимости упрощение создания минимального количества барьеров, активизации и стимулирования инвестиционной активности, выстраивании грамотной инвестиционной политики в регионах. Для достижения цели привлечения и удержания инвестиций, которые помогают социально-экономическому развитию, повышению качества и уровня жизни, и, как следствие всего этого, повышению инвестиционной привлекательности, необходимо решить ряд задач:

1. Повысить уровень доступности информации для потенциальных инвесторов о существующих мерах поддержки инвестиционной деятельности;
2. Расширить сектор государственно-частного партнерства. Это означает необходимость развития сотрудничества между бизнесом и государственными органами власти. Такое партнерство является важнейшим для развития инвестиционной деятельности: государство выступает как сторона, обладающая определенными средствами и властью, а частный капитал бизнеса позволяет решить вопросы развития регионов;
3. Стимулировать экономическое, культурное и социальное развитие субъектов РФ;
4. Шире стимулировать внедрение инноваций с помощью предоставления льгот, кредитов под низкий процент и пр.;
5. Реализовать инвестиционный потенциал регионов. Имидж региона ассоциируется с его культурным наследием, состоянием инфраструктуры и т.д. Так, например, для Республики Алтай развитие туристического комплекса значительно улучшит инвестиционную привлекательность региона. К сожалению, на данный момент большая часть регионов не заботится о своей

инвестиционной перспективе должным образом и инвестиционный потенциал таких регионов остается неизвестным для инвесторов;

6. Принять меры по снижению инвестиционного риска (обесценивания капитала из-за ряда действий со стороны государственной власти или изменения курса рубля, уровня инфляции и пр.) в России в целом и в регионах в частности.

7. Сформировать эффективную систему мер государственного воздействия на инвестиционную привлекательность регионов, учитывающую особенности их развития и развития муниципальных образований. Основной экономико-политической функцией властей является адекватное направление и использование инвестиционных средств, в том числе бюджетных, направляемых на решение конкретных задач, что достигается с помощью дифференциации экономических рычагов и стимулов для повышения инвестиционной привлекательности различных территорий;

8. Создать в некоторых регионах зоны особого статуса с размещением предприятий, основанных благодаря привлечению отечественных и иностранных инвесторов. Свободные экономические зоны, в которых могут применяться льготные налоговые, валютные и таможенные режимы, будут поощрять приток нового капитала, а технополисы (научно-производственные комплексы с инновационным производством) позволят повысить интеллектуальный потенциал и инфраструктурное обустройство;

9. Необходимо формировать прогнозы кадровых потребностей инвестиционных проектов; содействовать работодателям, реализующим инвестиционные проекты.

10. Увеличить максимальный срок предоставления льгот по уплате налога на имущества организаций для инвесторов.

Резюмируя, необходимо отметить, что в приоритете инвестиционного развития должны быть заложены принципы важности различных сфер деятельности для сбалансированного и устойчивого развития экономики для каждого региона, повышения качества и уровня жизни населения. Реализация указанных выше мер позволит повысить инвестиционную привлекательность и в конечном итоге обеспечить достойный уровень конкурентоспособности российской экономики.

Библиографический список

1. Смирнова, Т. Ю., Казачков В. А. Кризис инвестиций и проблемы теории инвестиций. // Ученые записки Российского государственного социального университета, 2009. – № 6. – с. 69 - 72.
2. Грицинина, Е. С. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике / Е. С. Грицинина, Н. В. Власова // Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения. Материалы международной научно-практической конференции, 2016. – с. 35 - 39.
3. Регионы России. 2015: социально-экономические показатели. Статистический сборник./ Федеральная служба государственной статистики, 2015. –1268 с.
4. Официальный сайт Ra-national Национальное рейтинговое агентство «НРА» [Электронный ресурс] URL: http://www.ra-national.ru/ru/node/59404.

РЕЗЕРВЫ РОСТА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТРАСЛИ НЕДВИЖИМОСТИ В КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ РФ

Чимирис А. С., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *бюджет, дефицит бюджета, налоговые поступления, недвижимость, аренда.*

Аннотация. *В статье рассматривается сложившаяся ситуация в стране в условиях дефицита бюджета и способы его уменьшения за счет использования отраслевых резервов налоговых поступлений. Проводится анализ отрасли недвижимости, определяются резервы налоговых поступлений этой отрасли, а также способы формирования этих резервов.*

В связи с наложением санкций, падением цены на нефть и ростом курса доллара в конце 2014 года, экономическое состояние РФ 2015-2016 годах ухудшилось. Это также сказалось на величине объема ВВП, вызвало снижение доходов и расходов государства. Из рисунка 1 видно, что на сегодняшний день в РФ наблюдается снижение темпов объема ВВП и рост дефицита бюджета. Дефицит бюджета России за 2015 год составил 2,97 триллиона рублей, или 3,7 процента к объему ВВП [1].

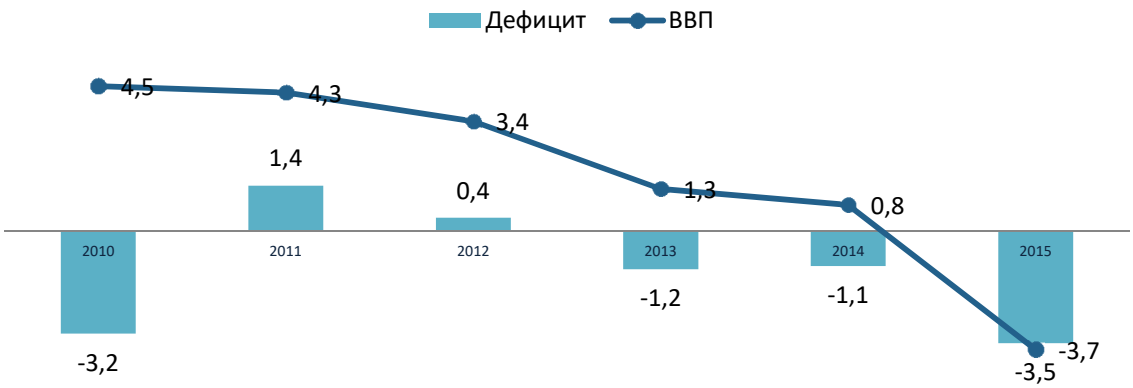


Рисунок 1– Изменение объема ВВП и объема дефицита бюджета

Опираясь на данные рисунков 1 и 2, можно утверждать, что дефицит имеет устойчивую тенденцию к увеличению, так как несмотря на сокращение расходов на 4%, совокупные доходы снизились на 14%, а налоговые на 6% (за 4 года в постоянных ценах к 2010г.).

Дефицит бюджета можно преодолеть с помощью увеличения доходов или уменьшения расходов.

Сокращать расходы рискованно из-за того, что сокращение расходов приносит положительный эффект только в краткосрочной перспективе, в долгосрочном периоде данная мера увеличивает дефицит бюджета еще больше.

Второй путь уменьшения дефицита бюджета – это увеличение доходов. Это осуществляется либо посредством увеличение налоговых доходов, либо за счет роста неналоговых доходов.

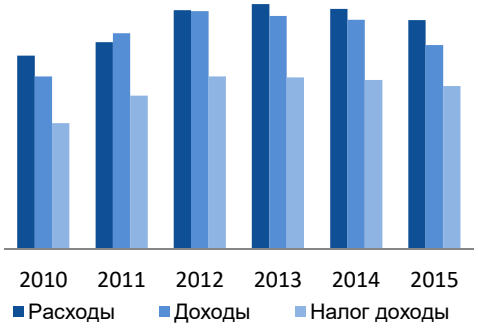


Рисунок 2 – Изменение доходов и расходов государственного бюджета за 2010-2015 гг.

В целях выявления резервов налоговых поступлений необходимо проанализировать структуру налоговых поступлений. В 2015 году, как видно из рисунка 3, наибольшую долю в налоговых поступлениях занимали: НДПИ-24%, НДФЛ18%, НДС –19%, налог на прибыль–18% . Так как эти виды занимают наибольшую долю в структуре налоговых поступлений, необходимо принять меры по увеличению доходов именно от данных налогов. Однако для того, чтобы выбрать методы влияния на налоговые поступления необходимо выявить отрасли, приносящие наибольший доход.

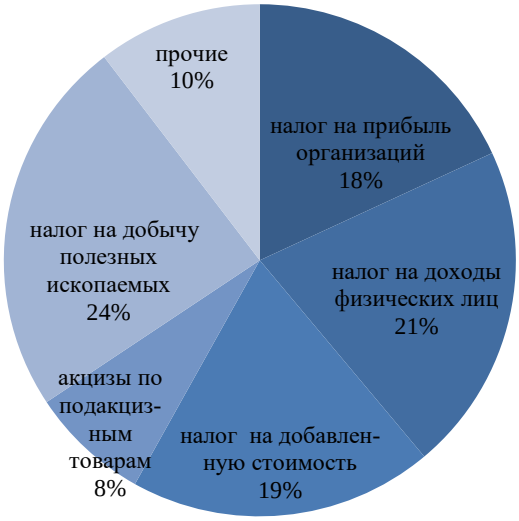


Рисунок 3 – Структура налоговых поступлений за 2015 год

Если анализировать отрасли, то 57% ВВП приходится на недвижимость, торговлю, производство и нефтегазовую отрасли. Именно эти отрасли приносят до 72% от всех налоговых поступлений.

При более подробном рассмотрении одной из этих отраслей, а именно отрасли недвижимости, можно сделать вывод, что данная отрасль является одной из важнейших отраслей рыночной экономики, поскольку представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке,

сдаче объектов недвижимости в наем и т.д.

Отрасль недвижимости является одной из самых крупных, ее доля в ВВП занимает 17% [2].Средней показатель темпа роста инвестиций в эту отрасль составляет 106,19%. Помимо высокой доли в ВВП, отрасль недвижимости приносит 11% от всех налоговых поступлений[3].

Если рассматривать структуру налоговых поступлений, то на основании данных, представленных в рисунке 4, можно сделать вывод, что наибольшую долю среди налоговых поступлений из отрасли недвижимости занимают НДС–33%, НДФЛ–29% и налог на прибыль организаций – 24% [3].

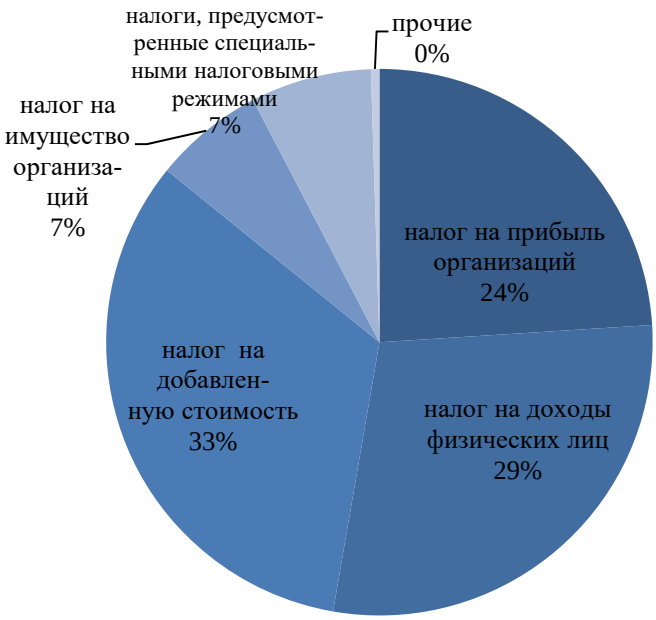


Рисунок 4– Налоговые поступления по видам в отрасли недвижимости

Несмотря на высокие налоговые поступления, в данной отрасли существуют проблемы, связанные с взиманием налогов. Если предпринять меры по их решению, то увеличится объем налоговых поступлений.

Одной из основных проблем, возникающих в отрасли недвижимости при взимании налогов является неофициальная сдача жилья в аренду. В настоящий момент собственники жилья в России сдают в аренду около 3 млн. квартир, однако, налоги со сдачи жилья в аренду платят всего 3–5% владельцев, сдаваемых квартир. В результате возникает большая доля теневой экономики и утечка налоговых поступлений [4].

Основные мерами по решению проблемы неофициальной сдачи жилья, являются:

–создание специальной системы по сбору внешней информации;

–создание системы базы данных;

–сотрудничество с риэлтерскими агентствами и сайтами по недвижимости;

–улучшение системы контроля налогового законодательства.

Создание специальных систем данных, позволит собирать более полную информацию о налогоплательщиках и объему сдаваемого в аренду жилья. Также сбору этой информации будет способствовать сотрудничество с риэлтерскими агентствами и сайтами по недвижимости, так как у них имеются определенные системы данных о сдаче/съеме жилья.

Однако при реализации этих мер возникают определенные риски (таблица 1). При реализации программы улучшения налоговой системе в сфере недвижимости необходимо учитывать эти риски и их влияние. Большое влияние на объем налоговых поступления оказывает риск недовольства налогоплательщиков от возросшего бремени. Одним из лучших решений этого риска будет, снижение ставки НДФЛ со сдачи жилой недвижимости в аренду.

Таблица 1 – Система рисков, возникающих при введении мер по улучшению налоговых сборов

Риски	Влияние	Мероприятия
Затраты на реализацию вводимых мер превысят налоговые поступления	Отрицательный экономический эффект	Своевременный анализ
Отсутствие квалифицированных специалистов для создания БД	Проблемы с созданием общей базы данных	Подбор кадров
Недовольство налогоплательщиков от возросшего налогового бремени	Рост социальных недовольств	Снижение ставок на НДФЛ со сдачи имущества в аренду
Нежелание бизнеса сотрудничать с государством	Невалидная база данных	Система мотиваций и поощрений

Также, необходимо создать систему контроля по снижению степени влияния рисков. Возможные меры по снижению рисков показаны в таблице 1. На рисунке 5 отображен характер воздействия мер на изменение степени и влияния рисков.

Для увеличения налоговых поступлений необходимо учесть представленные риски и их возможное влияние на решение проблемы. Если будут проведены предложенные мероприятия по устранению данных рисков, то налоговые поступления увеличатся в несколько раз (таблица 2).

Рисунок 5 – Изменение степени влияния рисков

При эффективной реализации, планируемых мероприятий к 2022 году, могут быть достигнуты следующие показатели:

–увеличение зарегистрированных арендодателей с 150 тыс.чел. до 2400 тыс.чел.;

–уменьшение теневой экономики в сдаче имущества в аренду на 60-70%.;

–увеличение налоговых поступлений с 1 020 млн.руб. В 2015 до 20 772 млн.руб. в

2018.

Таблица 2 – Изменение поступлений НДФЛ из отрасли недвижимости, млн.руб.

Год	2015	2017	2019	2020	2021	2022
Факт	1020,477	1198,141	1406,736	1524,281	1651,648	1789,657
Потенциально возможные поступления	1020,477	17691,95	20772,1	22507,79	24388,5	26426,37

Для уменьшения дефицита бюджета за счет налоговых поступлений, необходимо постоянно осуществлять мониторинг налоговой ситуации в стране и совершенствовать систему налогового законодательства. Также, необходимо периодически проводить анализ отраслевых налоговых резервов и осуществлять мероприятия по их получению, что позволит увеличить налоговые поступления в бюджет государство за счет отраслевых резервов можно в несколько раз.

Библиографический список

1. Единый портал бюджетной системы РФ–http://www.budget.gov.ru.
2. Федеральная служба государственной статистики– http://www.gks.ru.
3. Официальный сайт ФНС РФ– www.nalog.ru.
4. Официальный сайт финансово-экономического журнала РБК. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://realty.rbc.ru/news/589c5c1e9a7947bbd4d045ac

ФАКТОРЫ РОСТА РАЗМЕРА ПЕНСИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Чуева В.И., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *пенсионная система, пенсионная реформа, трудовая пенсия, размер пенсий, Пенсионный фонд РФ, бюджет ПФР, численность пенсионеров, накопительная пенсия, страховая пенсия, пенсионные баллы.*

Аннотация. *В статье проанализированы факторы, влияющие на размер пенсий в России, размер и структура пенсионных накоплений. Также были рассмотрены действия государства по увеличению пенсий и стабилизации пенсионной системы. Были сделаны выводы и предложены некоторые рекомендации по модернизации пенсионной системы Российской Федерации.*

В течение последних десятилетий можно наблюдать практически постоянный процесс модернизации пенсионной системы нашей страны. Эта сфера одна из самых реформируемых на сегодняшний день, что объясняет актуальность данной темы. Развитие отечественной сферы пенсионного страхования, наравне с другими важными социально-экономическими и институциональными проблемами, первоочередной из которых выступает обеспечение сбалансированности государственного бюджета, является одним из самых значимых приоритетов современной социально-экономической политики в Российской Федерации.

Целью данного научного исследования является определение путей и способов проведения трансформации пенсионной системы России и идентификации факторов, способствующих изменению размера пенсионных выплат.

Пенсионная система России в последние несколько десятилетий прошла как минимум 3 этапа трансформации:

1. Период (начало 1990-1991 гг.) формирования основных институтов, соответствующих современным пенсионным системам. Первоочередным является Пенсионный фонд России.
2. Второй период (начался в 2001-2002 гг.) характеризуется внесением таких новшеств, как внедрение страховой, и особенно накопительной систем пенсионного страхования, свойственным многим развитым странам.
3. Современный этап трансформации (с начала 2009-2010 гг.), связанный с желанием гарантировать повышение уровня пенсионного обеспечения и параллельно добиться сбалансированности финансирования бюджетных программ [1].

Последний этап продолжается по настоящее время. И, вероятнее всего, будет существенным образом растянут во времени, по причине того, что он ориентирован не только на решение институциональных проблем, но и ориентирован на стремление сгладить долгосрочный отрицательный демографический тренд, связанный со старением населения [1].

Необходимо также отметить, что, невзирая на рост номинальных и реальных размеров пенсии (рисунок 1), ее уровень в России по-

прежнему остается достаточно низким, в сравнении с развитыми странами [2].

Уровень жизни пожилых людей является одним из самых явных показателей состояния всей социальной системы страны. И в России, к сожалению, этот показатель не на лучшем уровне. Государство старается повысить качество жизни пенсионеров, проводя индексацию пенсий, реформы в сфере пенсионного страхования [3].

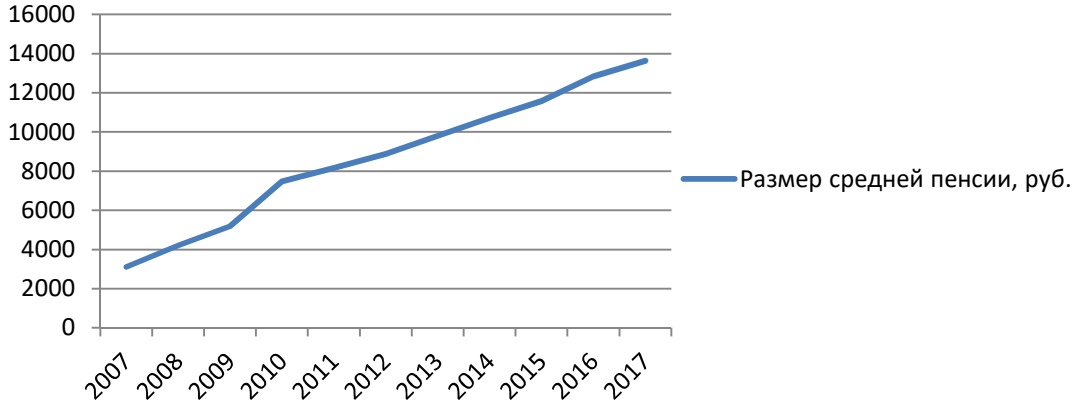


Рисунок 1 – Динамика размера пенсий в РФ [2]

За последние 3 года, размер реальной пенсии сокращается. На такую тенденцию оказывают влияние рост цен, высокие показатели инфляции. Но до 2014 г. можно наблюдать положительную тенденцию к росту пенсионных выплат. Это обусловлено влиянием таких благоприятных факторов, как:

1. Рост заработной платы, вызванный, в свою очередь, ростом ВВП и изменением структуры ВВП.
2. Рост трансфертов и прочих субсидированных поступлений из федерального бюджета в бюджет Пенсионного фонда РФ.
3. Благоприятная демографическая обстановка в стране, ведущая к увеличению числа занятых.

С другой стороны, есть факторы, оказавшие отрицательное влияние на размер пенсионных выплат:

1. Уменьшение тарифа страховых взносов как от снижения фискальной нагрузки на бизнес, так и от введения накопительной компоненты.
2. Увеличение доли работников, работающих неофициально.
3. Рост числа пенсионеров [4].

Основу будущих пенсий граждан Российской Федерации составляют страховые взносы работодателей в Пенсионный фонд РФ. А в современное время значительно увеличилось число работников, официально не трудоустроенных. Работодатели предлагают такие условия работы, чтобы не платить те самые страховые взносы, обеспечивающие достойный размер пенсии в будущем. В этой связи в последнее время пенсия той части населения, которая работает на так называемую «черную» заработную плату, значительно уменьшилась в размерах [4].

Но государство пытается активно бороться с такой политикой работодателей на рынке труда, призывая населения работать официально, по трудовому договору и стремиться получать «белую» зарплату.

В 2015 г. была проведена достаточно серьезная реформа в пенсионной сфере. Теперь пенсионные права граждан

формируются в индивидуальных пенсионных коэффициентах, или пенсионных баллах. Количество пенсионных баллов зависит от начисленных и уплаченных страховых взносов в систему ОПС и длительности трудового стажа. Вариант пенсионного обеспечения в системе ОПС влияет на начисление годовых пенсионных баллов. Гражданин страны может выбрать вариант пенсионного обеспечения только за счет страховых взносов, а также может совместить страховую часть пенсии с накопительной, или же выбрать вариант накопительной пенсии. Но стоит учитывать, что страховая пенсия гарантированно увеличивается государством за счет ежегодной индексации. В то время как средства накопительной пенсии инвестирует на финансовом рынке выбранный гражданином НПФ. Вследствие этого доходность пенсионных накоплений зависит от результатов их инвестирования [5].

На основании всего вышесказанного, можно сделать прогноз развития пенсионной системы РФ. Как уже было представлено, на пенсионную систему влияют как негативные факторы, снижающие размер пенсий: снижение трансфертов, рост числа пенсионеров, снижение числа плательщиков, так и положительные: рост реального размера заработных плат. Тем не менее, последний фактор не может перевесить отрицательные – реальный размер пенсий за период 2014-2030 гг. снизится на 16%. Хотя рост заработной платы приведет к повышению пенсий на 20-25%, действие остальных факторов снизят пенсию на 40% [2,4].

Как показывает проведенный анализ, быстрый рост размера пенсий за последние 10 лет был обусловлен в основном двумя факторами: ростом безвозмездных поступлений из федерального бюджета и неустойчивым ростом заработной платы, связанными с повышением уровня цен на нефть.

Демографическая ситуация в стране уже не такая благоприятная, доля неформально занятых остается на высоком уровне и не имеет направления к снижению. Повышение налоговой нагрузки на экономических агентов в условиях кризиса также не представляется эффективным методом [4,6].

Таким образом, используемые ранее способы увеличения пенсий исчерпали себя. Принимая во внимание все проблемы, имеющиеся в настоящее время в стране, поддерживать уровень реальной пенсии на текущем уровне в следующие десятилетия будет невозможно. Единственным способом, позволяющим удержать размер реальной пенсии на достойном уровне, является проведение структурных реформ в сфере пенсионного страхования [4,6].

Целью таких реформ должно быть улучшение собираемости взносов в Пенсионный фонд РФ, в том числе за счет сокращения количества неформально занятых, а также за счет снижения числа получателей пенсий среди тех граждан, которые имеют другие источники дохода. Эффективным представляется повышение пенсионного возраста, реформирование системы досрочных пенсий и пенсий, выплачиваемых работающим пенсионерам.

Библиографический список

1. Модернизация Российской пенсионной системы. Конференция. [Электронный ресурс] //Новости НПФ. Режим доступа: http://npf-2016.ru
2. Официальная статистика [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной

статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru
3. Пенсии – пенсионерам! [Электронный ресурс] // Новости в России и мире – информационно-дискуссионный портал. Режим доступа: https://newsland.com
4. Ляшок В.Ю., Назаров В.С., Орешкин М.С. Государственные финансы. Актуальная тема // Финансовый журнал, 2016. – №1.
5. Как формируется и рассчитывается будущая пенсия. [Электронный ресурс] // Сайт ПФ РФ. Режим доступа: http://www.pfrf.ru.
6. Гимпельсона В.Е., Капелюшникова Р.И. В тени регулирования: неформальность на российском рынке труда. – М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2014.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК

Чулков А.С., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *региональные финансы, муниципальные финансы, закупки, повышение эффективности расходов бюджета, реформирование бюджетного процесса.*

Аннотация. *В статье определяются существующие проблемы повышения эффективности осуществления государственных закупок в субъектах Российской Федерации. Особое внимание уделено вопросам сложности при определении и обосновании начальной (максимальной) цены контракта, регулирования этапа исполнения государственных и муниципальных контрактов и совершенствования нормативно-правовой базы, используемой при формировании государственных закупок.*

Эффективное расходование бюджетных средств – актуальная задача для всех стран и во все времена, и оптимизация процесса государственных закупок занимает одно из приоритетных мест в списке действий при ее решении. Государственные закупки оказывают определяющее влияние на выполнение основных функций государства, удовлетворение общественных потребностей, реализацию приоритетных национальных проектов. Система государственных закупок является инструментом регулирования социально-экономических процессов, роль которого трудно переоценить в условиях нестабильной экономической ситуации.

Об определяющей роли государственных закупок в национальной экономике ярко свидетельствуют статистические данные. Так в 2015 году общая стоимость заключенных контрактов и договоров в сфере государственных закупок в Российской Федерации составила 6 328 миллиардов рублей – около 23,2% расходов консолидированного бюджета РФ и 8,9% ВВП.

В своем развитии современная система государственных закупок в России за относительно короткий срок преодолела несколько этапов: от установления принципа добровольности заключения контрактов между государственными заказчиками и поставщиками (исполнителями) в начале 1990-х годов до создания комплексной многоуровневой контрактной системы, основанной на единых подходах и принципах.

Современная система управления государственными закупками в России становится тем фактором, который способен дать импульс к устойчивому и динамичному развитию не только национальной экономики, но и к расширению и укреплению международного экономического сотрудничества.

Принятие Федерального закона от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон № 44-ФЗ) ознаменовало новый виток в развитии государственных закупок: были развиты старые институты и появились новые. Так, законодатель существенно доработал систему планирования, подняв прозрачность закупок на новый уровень, ввел

механизм нормирования и институт общественного обсуждения, новые процедуры закупок, антидемпинговые меры, ужесточил последствия включения в реестр недобросовестных поставщиков и т. д. Вместе с тем некоторые проблемы закупок остались нерешенными, несмотря на их значимость.

В качестве основного препятствия к эффективному осуществлению закупок в субъектах Российской Федерации отмечается отсутствие нормирования в сфере государственных закупок. Следует также отметить, что большинство регионов, упомянувших проблему нормирования, связывают ее актуальность с переносом вступления в силу положений Федерального закона № 44-ФЗ о нормировании.

Еще одной наиболее распространенной проблемой на региональном уровне, которая присутствует в 15 субъектах Российской Федерации, является излишняя регламентация закупочных процедур, в том числе неоправданное затягивание закупочного процесса и, как следствие, рост временных издержек заказчиков. В частности, такие обстоятельства, как установленное законом значительное время для проведения процедуры, невозможность гибко управлять исполнением контракта, необходимость оплаты контракта до истечения финансового года, вынуждают заказчика вступать в заведомо невыгодные контрактные отношения. Кроме того, если конкурентные процедуры признаны несостоявшимися, требуется проведение повторных процедур, которые в большинстве случаев не дают результатов: не определяется победитель, с которым можно заключить контракт, и, следовательно, бюджетные средства своевременно не осваиваются. В конечном счете заказчик попадает в цикличный круг конкурентных процедур, по результатам которых закупить требуемые товары в рамках финансового года так и не удается либо удается в сроки, значительно превышающие планируемые. Особенно актуальна эта проблема в аспекте удовлетворения оперативных, внезапно возникающих потребностей.

Серьезной проблемой является отсутствие единообразия применения, однозначности и ясности норм законодательства о контрактной системе, которое проявляется как в использовании различных подходов к оценке аналогичных действий со стороны органов Федеральной антимонопольной службы, арбитражных судов и судов общей юрисдикции, так и в отсутствие органа, наделенного правом давать обязательные для исполнения разъяснения законодательства о контрактной системе.

Необходимо дальнейшее оказание методической и консультационной поддержки, повышение квалификации сотрудников сферы закупок. Следует отметить, что в некоторых регионах под методической и консультационной поддержкой понимаются исключительно обучающие мероприятия и тематические семинары. В то же время в таких субъектах Российской Федерации, как Ставропольский край, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, и ряде других осуществляется методическое сопровождение деятельности заказчиков в виде разработки рекомендуемых (типовых) проектов документов по закупкам и консультирования заказчиков по возникающим вопросам.

Следует повышать открытость, прозрачность закупочной деятельности и снижать коррупционные риски. Большая часть из субъектов Российской Федерации в качестве примера реализации такой меры определяет деятельность специальных комиссий или иных совещательных органов при региональных органах исполнительной

власти, уполномоченных как на обсуждение технических параметров закупки, так и на проверку соблюдения законодательства о закупках в ходе ее проведения. При этом должны быть реализованы меры по установлению дополнительных случаев обязательного общественного обсуждения крупных закупок.

Все процедуры управления контрактами (исполнение, расторжение, изменение) также находят отражение в программных комплексах на основании представляемых измененных сведений о государственном контракте, дополнительных соглашений к контракту и документов, послуживших основанием для его расторжения или изменения.

В части внесения изменений в законодательство Российской Федерации о закупках необходима корректировка законодательства о контрактной системе и соответствующих подзаконных актов. Условно данные предложения можно разделить на несколько групп.

В части совершенствования процедур планирования предлагается:

– регламентировать интеграцию процедур планирования закупок и бюджетных ассигнований на закупки товаров, работ, услуг;

– разработать рекомендации об определении регионального органа исполнительной власти, ответственного за разработку нормативных правовых документов, регламентирующих вопросы нормирования в сфере закупок;

– установить перечень инновационной продукции, поскольку согласно статье 10 Федерального закона № 44-ФЗ при планировании и осуществлении закупок заказчики должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции и соответствующая информация подлежит отражению в планах-графиках и документации о закупке, а также в отчете.

Таким образом, основные меры заключаются в необходимости однозначного разъяснения неясных положений федерального законодательства о закупках и устранении существующих противоречий, а также в согласовании позиций регулирующих органов по основным вопросам в сфере закупок (этап исполнения контракта, право сторон контракта на его изменение, исчисление сроков и т. д.).

Библиографический список

1. Пенюгалова А.В., Чулков А.С. Современные проблемы формирования доходов местных бюджетов и пути их решения // Финансы и кредит, 2010. – № 10. – С. 12-17.
2. Чулков А.С. Проблемы финансирования учреждений образования и науки в период бюджетной реформы и пути их решения // Финансы и кредит, 2014. – № 7 (583). – С. 52-60.
3. Чулков А.С. Государственный и муниципальный контроль в условиях перехода к программно-целевому бюджетированию // Финансы и кредит, 2015. – № 17 (641). – С. 29-36.
4. Чулков А.С. Роль реестра расходных обязательств при планировании регионального бюджета в условиях бюджетирования, ориентированного на результат // Финансы и кредит, 2012. – № 29 (509). – С. 65-70.
5. Чулков А.С. Переход к модели ответственного управления долгом субъекта Российской Федерации и муниципального образования // Финансы и кредит, 2015. – № 38 (662). – С. 31-42.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫМ КАПИТАЛОМ В РОССИЙСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Шмидт О.Н., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бабенко И.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *эффективность, акционерный капитал, фактор Тобина, стоимость компании, структура собственности.*

Аннотация. *В статье рассматривается влияние структуры собственности на эффективность управления акционерным капиталом компании в современных российских условиях. Изучаются различные точки зрения, характеризующие данную проблему. Анализируется структура собственности, показатели доходности капитала и оценки рынком ряда компаний нефтегазовой отрасли.*

Существуют различные точки зрения на связь структуры собственности компании и эффективности использования капитала. Анализ эффективности компании может проводиться на основе разных трактовок эффекта и показателей, в которых он может быть измерен. Для каждой группы заинтересованных лиц эта эффективность может выражаться разными показателями, но наиболее полно эффективность использования капитала компании отражается в её стоимостной оценке [1].

Многие исследования зависимости структуры собственности и корпоративной эффективности берут за основу теоретические выкладки М. Дженсена и У. Меклинга, выдвинувших гипотезу о том, что менеджеры, имеющие на руках небольшие пакеты акций, не заинтересованы максимизировать стоимость компании, а предпочитают извлекать не денежные выгоды из компании. Другие же (Г.Лиланд, Д.Пайн) обосновывают несколько другое утверждение, что владение менеджерами акций компании увеличивает его рыночную стоимость, поскольку рассматривается рынком как признак эффективности использования капитала. Кроме этого, проведено большое число исследований, подтверждающих негативное влияние роста государственного участия в капитале на эффективность компании [2]. В современных российских условиях в постприватизационный период особенно актуальным становятся исследования корпоративной эффективности компаний с государственным участием и путей её повышения.

Из множества показателей эффективности использования капитала особенно интересным является фактор Тобина (Q) так, как он показывает насколько совпадает оценка рынком активов и обязательств компании с их восстановительной стоимостью. Он рассчитывается как отношение рыночной капитализации компании к стоимости активов. Он отражает оценку эффективности использования капитала рынком. Конечно, данный показатель лучше применять в отраслевом анализе, но он может быть полезен и в сравнении отдельного предприятия с

отраслью вообще. Если указанное соотношение (Q) больше единицы, то рыночная стоимость включает какие-либо неучтённые или неизмеримые активы. Такая ситуация подталкивает инвесторов вкладывать в компанию, поскольку её капитал фактически стоит больше того, что было вложено, т.е. создается какая-либо добавочная стоимость. В те периоды, когда фактор *Q* в данной компании, отрасли и стране, наоборот, меньше единицы, следует, очевидно, ожидать, что может наблюдаться и обратное соотношение [3].

Рассмотрим несколько показателей эффективности капитала на примере трех крупнейших российских компаний нефтегазовой отрасли с разной структурой собственности (рис.1). Собственники поделены на три группы в зависимости от влияния на текущую деятельность компании. В компаниях с государственным участием государству принадлежат контрольные пакеты акций.

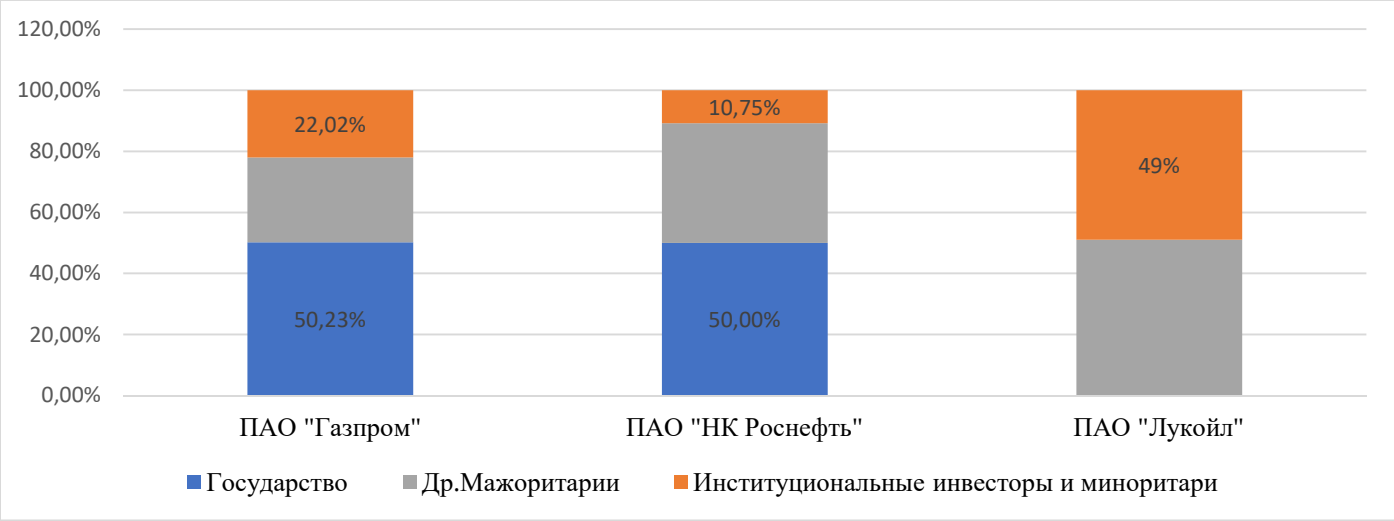


Рисунок 3 – Структура собственности российских нефтегазовый компаний в 2015 году

Рассматривая динамику показателей доходности вложений в акции компаний и коммерческой эффективности использования капитала, можно заметить, что наибольшей стабильностью отличаются показатели ПАО «Газпром», но они, в тоже время, остаются на уровне ниже, чем у конкурентов. Наименьшей стабильностью отличаются показатели ПАО «Роснефть», в некоторые годы они оказываются гораздо выше показателей конкурентов, в другие же значительно ниже. Показатели ПАО «Лукойл» в среднем оказываются выше, чем у его ближайших конкурентов и, к тому же, отличаются стабильностью, что говорит о том, что большая эффективность использования компанией капитала не является случайной.

Кроме самих показателей доходности необходимо оценить также восприятие рынком итогов деятельности компаний (табл.1). Можно заметить, что стабильность показателей стоимости компаний аналогична показателям доходности. Кроме этого, видно, что ПАО «Лукойл» зарабатывает выручки и прибыли на акцию несколько больше остальных двух компаний, и, соответственно, рынок несколько лучше оценивает вложение в активы компании, что видно по фактору Тобина.

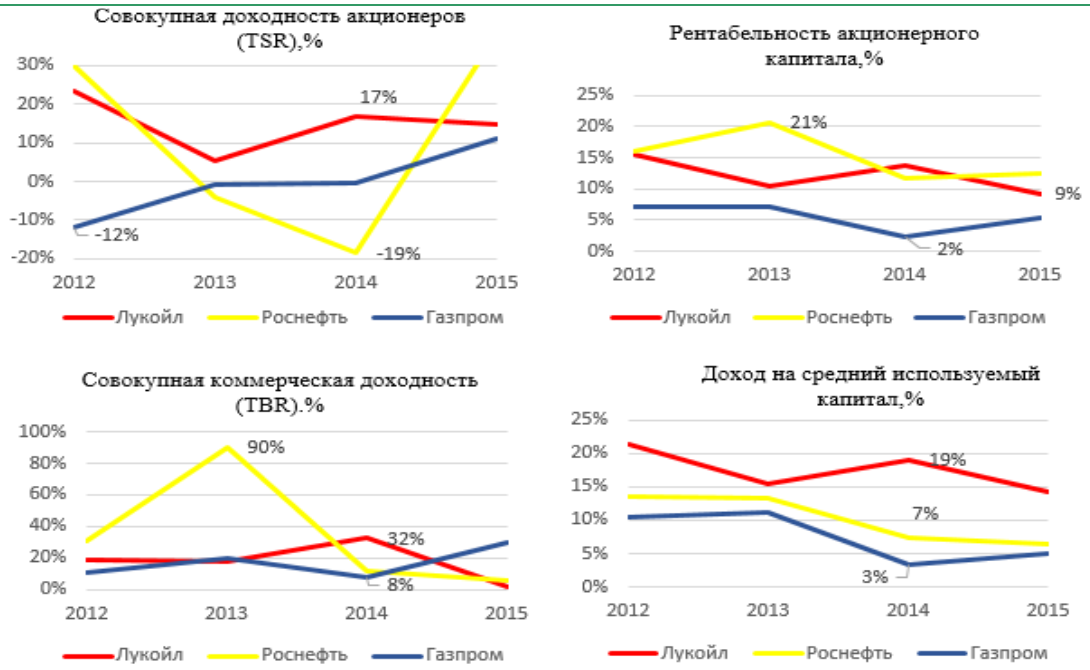


Рисунок 4 – Показатели доходности капитала компаний нефтегазовой отрасли России 2012-2015 гг.

Таблица 1 – Показатели оценки компаний рынком за 2011-2015 гг.

Показатель	ПАО "Лукойл"		ПАО "НК Роснефть"		ПАО "Газпром"	
	Среднее значение 2011-2015	К. вариации, %	Среднее значение 2011-2015	К. вариации, %	Среднее значение 2011-2015	К. вариации, %
Фактор Тобина (Q)	0,47	17	0,46	52	0,31	24
Стоимость компании(EV)/EBITDA	4,26	12	6,35	12	4,67	23
Капитализация к выручке от реализации (P/S)	0,36	8	0,65	36	0,89	19

На примере рассмотренных нами организаций мы может заметить, что эффективность использования капитала в компаниях, контролирующийся государством, ниже, чем у их конкурентов, находящихся под частным контролем. Хотя и компании с государственным участиям могут демонстрировать недостаточную эффективность использования капитала, они в отличие от полностью частных могут и должны иметь социальные цели и иметь четкую стратегию развития, соответствующую экономической политике государства [4]. Также процесс управления такими компаниями должен включать анализ и поиск оптимальной структуры капитала, максимизирующей эффективность его использования. Кроме этого, они должны быть источником инноваций и научно-практических достижений. Необходимо чтобы такие компании делились результатами исследований и опытом реализации проектов с компаниями отрасли, таким образом способствовать повышению производительности в отрасли страны и повышению уровня конкурентоспособности отечественных предприятий на мировом рынке.

Библиографический список

1.Хорошун Н.Д. Эффективность использования капитала с точки зрения его стоимости//Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания, 2015. – № 28. – С. 150-153.

2. Ивашковская И.В. Влияние корпоративного управления на стратегическую эффективность компании в России // Финансы и кредит, 2009. – №48 (384). – С. 21-28.

3. Валдайцев С. В. О точности практических оценок рыночной стоимости компаний// Вестник СПбГУ. Сер. 5, 2012. – Вып. 3. – С.116-133.

4.Гордеева Е.С. Взаимосвязь концентрации капитала в компаниях с государственным участием с эффективностью их деятельности и пути ее повышения//Государственное управление. Электронный вестник, 2012. – № 34. – С. 2.

ГЕНЕЗИС И ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ КРЕДИТОВ

Ярошенко Д.В., *аспирант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *Бюджетная система Российской Федерации, межбюджетные отношения, методы межбюджетного регулирования, инструменты межбюджетного регулирования, бюджетный кредит.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности применения межбюджетного регулирования в современных условиях, посредством использования бюджетного кредита. Рассмотрены особенности предоставления бюджетных кредитов из регионального бюджета на частичное покрытие дефицита бюджета и на покрытие временного кассового разрыва местных бюджетов (по материалам Краснодарского края).*

Сбалансированность бюджетов – это один из главных принципов бюджетной системы Российской Федерации. Его основная функция заключается в оптимальном балансе (равновесии) расходных обязательств и доходов бюджета. Сегодня, в условиях, когда на регионы возлагается значительная ответственность, за реализацию мер социального характера, в том числе предусмотренных майскими указами Президента РФ, риски несбалансированности бюджетов всех уровней должны быть исключены.

Одним из инструментов регулирования сбалансированности бюджетов (различного уровня) является предоставление бюджетного кредита бюджетом другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации.

Основное понятие бюджетного кредита дано в статье 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации – «денежные средства, предоставляемые бюджетом другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации, юридическому лицу (за исключением государственных (муниципальных) учреждений), иностранному государству, иностранному юридическому лицу на возвратной и возмездной основах» [1].

В научной литературе, на наш взгляд, достаточно емко дали определение бюджетному кредиту коллектив авторов во главе с М.В. Романовским и Г.Н. Белоглазовой. Они считают, что бюджетный кредит – «форма финансирования бюджетных расходов, которая предусматривает предоставление средств юридическим лицам или другому бюджету на возвратной и возмездной основе» [2]. По мнению некоторых других авторов, выделение средств из одного уровня бюджета в другой на возвратной основе до недавнего времени считалось крайне малоэффективным инструментом регулирования. Этому способствовало несколько основных недостатков действующего на тот момент механизма регулирования – бюджетные ссуды. Так к недостаткам бюджетных ссуд можно отнести отсутствие:

– формализованной системы определения потребности в бюджетной ссуде бюджета другого уровня;

– публично-правового характера расчета условий предоставления бюджетной ссуды;

– мотивации финансовых органов к

поиску резервов пополнения доходной части бюджета и оптимизации расходов бюджета, так как ссуды предоставлялись чаще всего на безвозмездной основе.

В 2005 году произошли значительные изменения в применении механизмов межбюджетного регулирования. Они были закреплены на законодательном уровне. Данные изменения, прежде всего, направлены на устранение недостатков ранее действующих механизмов. К примеру, в результате принятых изменений, бюджетные ссуды заменены на бюджетные кредиты, которые, в свою очередь, имели весомые плюсы:

– плата за пользование кредитом, пусть и не соизмеримая со ставками коммерческих банков, все же требовала изыскания дополнительных источников доходов;

– появились единые методики расчета сумм бюджетных кредитов, как на федеральном, так и на региональном и местных уровнях, а значит происходит необходимая формализация самого процесса бюджетного кредитования.

Не секрет, что большинство муниципальных образований постоянно испытывают недостаток денежных средств, для финансирования своих социальных обязательств и реализации полномочий, предусмотренных Законом от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [3].

Расчеты показывают, что за 5-ти летний период (2011-2015 гг.) в городских округах все расходы, которые были осуществлены за этот период, обеспечены собственными доходами только на 51%. В муниципальных районах и того меньше – 40%. А это означает, что при таких низких коэффициентах бюджетной автономии муниципалитеты повсеместно нуждаются в особых и специальных инструментах межбюджетного регулирования со стороны регионального бюджета.

За период 2013-2016 г.г. в министерство финансов Краснодарского края на получение бюджетного кредита из краевого бюджета на частичное покрытие дефицита бюджета и на покрытие временного кассового разрыва поступило 389 заявок от 275 поселений края. Общая сумма заимствований за 4 предшествующих года составила – 2,9 млрд. рублей.

Существуют и другие инструменты межбюджетного регулирования. Состав инструментов межбюджетных отношений на региональном уровне в Краснодарском крае за 2016 год имел следующий вид: субвенций – 80,4%, субсидий – 13,0%, дотаций – 6,3%, иные межбюджетные трансферты – 0,3%.

При этом зачастую, чтобы решить проблему недостатка денег муниципалитеты идут по пути наименьшего сопротивления – обращаются за помощью к краевым властям (вышестоящим бюджетам), вместо того чтобы качественно организовать работу по изысканию и вовлечению в бюджет дополнительных доходов, которые зачастую лежат на поверхности.

Некоторые муниципальные образования, проводят взвешенную долговую политику, например, поселения Выселковского, Красноармейского, Курганинского, Ленинградского, Северского, Тимашевского, Тихорецкого районов за 2 предшествующих года не обращались за получением бюджетного кредита. Вместе с тем, есть муниципалитеты, которые из года в год наращивают долговой портфель.

Конечно, соблазн заимствования велик, ведь плата за пользование бюджетным кредитом не соизмерима с аналогом в банковском секторе кредитования. Тем не менее, необходимо помнить, что одним из

основных признаков кредита, отличающего его от иных форм предоставления средств одним бюджетом бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету (дотации, субсидии, субвенции) является его возвратность, и придется изыскивать средства из собственных доходов для его погашения.

Вопрос о предоставлении бюджетного кредита бюджету муниципального образования в связи с наличием или прогнозируемом возникновении временного кассового разрыва, прогнозируемом дефиците бюджета, наличии стихийных бедствий рассматривается министерством финансов Краснодарского края на основании письменного обращения главы муниципального образования (местной администрации).

Бюджетный кредит предоставляется в соответствии с приказом министерства финансов Краснодарского края на основании договора между министерством финансов и уполномоченным органом местного самоуправления муниципального образования с указанием целей его предоставления, срока возврата и объема предоставляемого бюджетного кредита.

Наличие данного инструмента межбюджетного регулирования, как бюджетный кредит связано и с тем, что достаточно часто изменяющееся бюджетное и налоговое законодательство не способствует стабильному поступлению и росту доходов. Так с 2015 года в бюджеты поселений не стали поступать доходы в виде арендной платы за землю, от продажи земельных участков государственная собственность на которые не разграничена, а также некоторые суммы земельного налога в части поступлений его от физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, включая крестьянско-фермерское хозяйство. Очевидно, что ситуация с «выпадающими» доходами, может создать определенные трудности с выполнением муниципалитетами обязательств по возврату долговых обязательств.

С целью осуществления контроля, за соблюдением муниципальными образованиями условий предоставления межбюджетных трансфертов, а также снижения рисков невозврата займа министерством финансов Краснодарского края издан Приказ № 552 от 28.12.2011г. «Об утверждении порядка приостановления предоставления межбюджетных трансфертов из краевого бюджета» [4]. Кроме того, финансовым ведомством края дополнительно утвержден - «Порядок взаимодействия структурных подразделений министерства финансов Краснодарского края, по рассмотрению вопроса о предоставлении из краевого бюджета бюджетам муниципальных образований Краснодарского края бюджетных кредитов».

Данный порядок конкретизирует мероприятия, проводимые министерством финансов Краснодарского края в целях, обеспечения соблюдения муниципальными образованиями условий предоставления бюджетных кредитов, а также повышает оперативность принятия решений, определяет порядок и сроки рассмотрения материалов министерством финансов края, необходимых для их предоставления.

Особое влияние на соблюдение всех установленных норм бюджетного кредитования оказывает и система, предусматривающая применения мер наказания к нарушителям условий договоров. Так нормами Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях [5] установлено, что при невозврате или несвоевременном возврате бюджетного кредита, предоставленного бюджету

бюджетной системы Российской Федерации, влечет за собой наложение административного штрафа на должностное лицо в сумме от 20 до 50 тыс. рублей. Не перечисление или несвоевременное перечисление платы за пользованием бюджетного кредита влечет за собой наложение административного штрафа на должностное лицо в размере от 10 до 30 тыс. рублей.

На наш взгляд решение вопросов бюджетной самостоятельности необходимо вести не только на основе межбюджетных трансфертов и оказании финансовой помощи бюджетам нижестоящего уровня, в том числе в части предоставления бюджетных кредитов. При этом сегодня различные формы передачи финансовых ресурсов на территории обычно ограничиваются определённым периодом времени и не имеют гарантии, что в будущем периоде она не будет снижена или отменена, это ослабляет внимание региональных и местных органов власти к самому понятию «самостоятельность».

В этой связи наряду с созданием эффективного и долгосрочного механизма распределения налогов между уровнями бюджетной системы важную роль приобретает эффективное управление на региональном и местных уровнях неналоговыми доходами: именно они в финансовой составляющей бюджетной системы могут играть компенсационную и стабилизационную роль источников доходной части бюджета.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017 № 48-ФЗ). Правовая база «КонсультантПлюс».
2. Романовский М.В., Белоглазова Г.Н. Финансы и кредит. – М.: 2006. – 575 с.
3. Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ред. от 03.04.2017 № 64-ФЗ). Правовая база «КонсультантПлюс».
4. Приказ министерства финансов Краснодарского края от 16.05.2016 № 128 «Об утверждении порядка приостановления предоставления межбюджетных трансфертов из краевого бюджета» (ред. от 27.12.2016 № 437).

http://www.minfinkubani.ru/megbudget/detail.php?ID=8479&IBLOCK_ID=50&str_date=26.05.2017.

5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 17.04.2017 № 74-ФЗ). Правовая база «КонсультантПлюс».

РАЗДЕЛ II. ДЕНЬГИ, КРЕДИТ, БАНКИ

РИСКИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ, СВЯЗАННЫЕ С ФОРМИРОВАНИЕМ РЫНКА БАНКОСТРАХОВЫХ УСЛУГ

Бабенко А.И., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пенюгалова А.В., *профессор кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *банкострахование, риски страховых компаний, управление рисками, риски как ресурсы.*

Аннотация. *В статье рассматриваются особенности классификации рисков страховых компаний, возникающие при их взаимоотношениях с банками как хозяйствующими субъектами, потребителями страховых услуг и страховыми посредниками одновременно. Для управления рисками с целью определения перспектив развития рынка банкостраховых услуг в России предлагается рассматривать риски с точки зрения ресурсов.*

Понятие «риск» появилось при осознании человеком вероятных неблагоприятных результатов деятельности, а экономической категорией риск становится с возникновением товарно-денежных отношений. Существует достаточно много определений риска, а также подходов к управлению риском.

В контексте данного исследования рассматриваются риски, возникающие у страховых компаний при их взаимодействии с банками (банкострахование).

Особенностью изучения рисков, связанных с банкострахованием, является то, что если традиционная классификация различает две группы рисков страховых компаний [1,2,3]: внутренние (обусловленные спецификой страховой деятельности и страховых продуктов) и внешние (связанные с такими факторами, как инфляционные процессы, негативные явления в экономике в целом), то для банкострахования в качестве основы первой группы выступают не непосредственно сами страхователи, а банки, клиентами которых являются страхователи в силу условий предоставления банковских продуктов, либо приобретаемые в добровольном порядке из линейки предлагаемых банком как посредником страховых продуктов.

В настоящее время отсутствуют нормативно-правовые источники, определяющие состав рисков, присущих страховым компаниям РФ. В международной практике страхования существует ряд нормативных документов, содержащих классификацию видов рисков страховщиков. Это Стандарт управления рисками, принятый Федерацией европейских ассоциацией риск-менеджеров (Великобритания, 2002), Управление рисками организации – интегрированная схема (США, 2004), Стандарт управления рисками (Австралия и Новая Зеландия, 2004), Вторая директива по платёжеспособности страховых компаний (Европейская комиссия, 2009). Эти

документы рассматривают две группы рисков: 1) общие риски, присущие субъектам экономической деятельности; 2) специфические риски, зависящие от вида деятельности организации. К общим рискам относятся:

- *риск случайной опасности* (убытки от природных явлений, несчастных случаев с персоналом, снижения объёмов деятельности);
- *финансовый риск* (убытки от инфляционных процессов, неплатёжеспособности контрагентов);
- *операционный риск* (убытки от нарушения бизнес-процессов, снижения квалификации персонала);
- *стратегический риск* (убытки при изменении структуры спроса, усиления конкуренции).

Описание этих общих рисков не содержит их количественной оценки. Рассмотрение специфических рисков содержит не только классификацию рисков и возможные методы управления ими, но и количественные методы оценки.

Всю совокупность отношений, возникающих между банками и страховыми компаниями как хозяйствующими субъектами в процессе банкострахования, с позиции страховщиков можно, *по нашему мнению*, разделить на *две* группы:

а) *отношения общеэкономического характера* (оказание страховщикам услуг в банках по расчётно-кассовому обслуживанию, по размещению временно свободных денежных средств; приобретение пакета акций, в объёме достаточном для участия в управлении банком и т.д.);

б) *отношения, связанные со спецификой страхования*, состоящие из двух подгрупп однородных отношений: 1) отношений с банками как *страхователями – потребителями* специфических страховых продуктов; 2) отношений с банками как *страховыми посредниками* при передаче страховым компаниям рисков своих клиентов и т.д.).

В рамках предложенной нами классификации можно указать и соответствующие риски.

К первой группе относятся риски, связанные с возможными убытками от недостаточного уровня квалификации или мошенническими действиями работников банка, непосредственно реализующих страховые продукты; убытки, связанные с инфляционными процессами; снижением операций банка, связанных с необходимостью использования страховой защиты; увеличением размера комиссионного вознаграждения банкам как страховым посредникам и, соответственно, уменьшения страховой премии, остающейся страховым компаниям; риск неполучения запланированного в тарифной политике инвестиционного дохода и т.д.;

Вторую группу составляют риски, зависящие от специфики самого страхового продукта: убытки от роста выплат и превышения расчётного уровня убыточности страховых операций. Для покрытия таких рисков страховщики формируют страховые резервы исходя из принципа: чем больше вероятность наступления страхового случая, тем большая величина страховых резервов должна соответствовать этим страховым продуктам.

В современной экономической практике существуют следующие основные концепции риска и связанные с ними подходы к управлению рисками: 1) риск исключительно как опасность, где приоритетом в управлении таким риском является уменьшение вероятности риска или его минимизация; 2) риск как неопределённость в достижении результата, когда ограничиваются потери при

одновременной максимизации выгоды; 3) риск как ресурс, когда управление риском сводится не в снижении или повышении риска, а в поддержании его на оптимальном уровне [4]. Таким образом, третий подход как бы интегрирует в себе две первые концепции управления рисками.

С нашей точки зрения, наибольший интерес представляет концепция риска как ресурса, предложенная в 1998 г. М. Гринфилдом [5]. Сущность этой концепции можно сформулировать следующим образом:

- только некоторые виды рисков могут проявлять себя как ресурсы (ресурсоподобные риски) (РПР);
- специфика такого ресурса состоит в том, что существует некоторый оптимальный уровень риска, превышение которого будет приводить к негативным последствиям; управление риском заключается не в его уменьшении или увеличении, а в поддержании на определённом уровне.

Концепция риска как ресурса является оптимальным принципом управления ресурсоподобными рисками. Главный признак такого риска то, что увеличение его уровня может привести к дополнительным выгодам. Вторым признаком является то, что от принятия РПР можно уклониться (не приобретать высокорисковые ценные бумаги, не снижать требования к предоставлению кредита банком и т.д.). Следующим признаком РПР будет увеличение его уровня до определённого предела, превышение которого будет означать вовлечение в процесс дополнительных факторов, проявление которых носит только негативный характер и снижает положительный эффект. Четвёртой отличительной чертой РПР является поддержание оптимального уровня риска, что предполагает возможность осознанного повышения его уровня. Если уровень риска выше оптимального значения, то этот уровень необходимо снизить.

Признаком того, что риск является РПР, является то, что положительный результат можно увеличить путём увеличения уровня такого риска, не увеличивая или даже уменьшая объём материальных затрат. Наличие или отсутствие РПР зависит от состава рассматриваемых альтернативных проектов и результатов их реализации, от способа оценки последствий, а также от способа количественной оценки уровня того или иного риска.

Использование концепции рисков как ресурсов, а также такого инструмента как SWOT-анализ, даёт возможность оценить перспективы развития рынка банкостраховых услуг.

Библиографический список

1. Назарова В.В., Матвеева Е.А. Концепция риск-менеджмента в страховых компаниях//Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», 2012. - № 4. - С.258-275.
2. Терехова З.А. Анализ рисков коммерческого партнёрства банков и страховых компаний//Страховое право, 2015.- № 2(65). - С.48-66.
3. Лабушева Я.Г. Оценка рисков страховой компании для принятия управленческих решений//Вестник экономики, права и социологии, 2015. - № 2. - С. 50-53.
4. Волкова Т.А., Волкова С.А., Тинякова В.И. Концептуальные основы формирования системы упреждающего риск-менеджмента//Вестник Алтайской академии экономики и права, 2015. -№ S1. – С. 40-45.

5. Greenfield M.A. Risk management. «Risk as a resource». Langley Research Center. 1998. 14 may//www.hq.nasa.gov/office/codeq/risk.

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПАО «СБЕРБАНК»

Базилевич А.Р., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Агрба Д.Л., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *формы предоставления услуг, банковский продукт, банковская услуга, реклама.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности разработки и внедрения банковских услуг и продуктов в деятельность ПАО «Сбербанк». Рассматриваются способы поддержания спроса на банковские продукты и услуги, особенности их рекламирования.*

В настоящее время все ведущие банковские организации Российской Федерации стремятся предоставлять широкий круг операций и услуг для своих клиентов с целью расширения доходной базы, увеличения положительных финансовых результатов и роста конкурентоспособности. Необходимо принимать во внимание, что развитие банковской деятельности предполагает минимизацию клиентских издержек, а также издержек самого банка. Кредитная организация, сумевшая предоставить наиболее гибкие условия банковского обслуживания способна реагировать на формирующиеся потребности изменяющейся экономики. К этому ее подталкивает конкуренция на рынке банковских услуг, что, несомненно, влияет на количественные и качественные характеристики банковского обслуживания.

Так, по мнению В.М. Желтоносова и И.В. Рындиной настоящей проблемой выступает неотработанность механизмов предоставления качественных финансовых услуг: в полной мере не обеспечиваются качество и комплексное оказание финансовых услуг их потребителям [1].

Аналогичная точка зрения изложена в статье Ю.Ю. Платоновой и М.К. Крутиковой, где говорится о том, конкурентоспособность отечественных банковских институтов будет зависеть от повышения качества их работы, способности воспринимать новации профессиональной деятельности и, в значительной мере, от внутренних процессов, происходящих в конкретной кредитной организации [2].

Развитие новых направлений деятельности кредитных организаций идет столь быстрыми темпами, что тянуть с принятием решения о внедрении новых банковских услуг невозможно в силу того, что это может привести к потере значительной части бизнеса банка. Более того, использование Интернет-технологий, создание расчетной системы, четко обеспечивающей проведение платежей, позволит банку соответствовать требованиям информационной безопасности и занять лидирующие позиции в сфере технологических банковских новшеств.

Деятельность ПАО «Сбербанк РФ» с учетом вышесказанного не может полагаться только на давно существующие банковские продукты. Нужды клиентов подталкивают банк к развитию и внедрению продуктовых

новшеств, особенно ввиду нарастания конкуренции со стороны других банков. Каждое отделение Сбербанка РФ должно готовить свою программу разработки новых банковских услуг и продуктов с учетом тех требований, которые предъявляются к ним со стороны клиентуры в том или ином регионе. Говоря об этом, подразумевается не только разработка новых видов кредитов или условий по ним, а совершенствование форм предоставления и обслуживания уже предлагаемых для клиентов. Разработка же самого банковского продукта – это все же прерогатива высшего уровня управления кредитной организации.

Разработка нового всегда начинается с идеи для новинки, поэтому поиски должны вестись систематически, также следует определить, на какие продукты и рынки следует обращать особое внимание, какую цель желает достичь банк, продвигая на рынок банковских продуктов и услуг новинки: повысить уровень качества обслуживания, доминировать на рынке или какие-то иные цели.

В качестве источников идей для создания новинок наиболее мощной стартовой площадкой являются клиенты банка. Отслеживая нужды и потребности можно с помощью опросов, поступающих писем и жалоб. Перспективным в этом плане является «листа обратной связи»: телефонные опросы постоянных клиентов, работа call-центра и прочее.

Кроме того, важным этапом выступает отслеживание банковских продуктов конкурентов – других коммерческих банков. Осуществляя это, можно выявить перспективные новшества. И, несомненно, еще один источник заключается в тех сотрудниках фронт-офисов, которые каждодневно общаются и находятся в непосредственном контакте с клиентами.

Формирование идей заключается в выработке как можно большего их количества, далее же возможно их сокращение путем отбора наиболее удачных и перспективных. Произведя такой отбор, наиболее успешные предложения можно предоставить для согласования и апробации высшему уровню руководства, например территориальному отделению Сбербанка.

Касательно того, какие новые формы предоставления услуг можно рекомендовать ПАО «Сбербанк» в современных условиях, то следует отметить, что количество, например, кредитуемых клиентов с каждым годом увеличивается, причем все большим спросом среди населения пользуются такие кредитные программы как «Автокредит», «Жилищные кредиты», «Кредит на развитие ЛПХ» и др.

Так, было бы целесообразно держать собственного представителя в автосалоне, чтобы человек, интересующийся приобретением автомобиля, мог получить полную консультацию по автокредитованию, предлагаемому банком, и там изучить его условия, сдать необходимый пакет документов для рассмотрения кредитной заявки на приобретение автомобиля.

Реализация данной идеи особенно важна ввиду уже имеющихся подобных представителей банков-конкурентов в различных автосалонах. Успешно внедрив и развив это новшество, в дальнейшем можно было бы наладить процесс оформления кредита непосредственно на территории автосалона. Подобное сотрудничество в области совместного продвижения услуг возможно и с другими организациями, реализующими дорогостоящие товары (ювелирные изделия, мебель, электротехнику, туристические услуги и др.). Естественно, что такая форма предоставления услуг и продуктов банка будет являться

максимально удобной и привлекательной для его клиентов.

Поддержание спроса на услуги и продукты банка невозможно без мероприятий по их продвижению. Например, в отношении услуг кредитования рекомендуется разрабатывать и проводить различные рекламные компании на муниципальном уровне. Особое внимание следует уделять рекламе вновь открываемых точек по выдаче потребительских кредитов физическим лицам. Данное предложение позволит привлечь экономически активное, платежеспособное население, а также позиционировать предлагаемый продукт для среднего класса. Реализуя данное предложение, рекламная политика должна строиться не столько на рекламе самой банковской услуги, сколько на популяризации соответствующего стиля жизни.

Ведь кредит – это не только выгодно, он позволяет не откладывать удовлетворение своих потребностей и является повсеместной нормальной цивилизованной практикой.

Выбирая каналы коммуникации для рекламы банковских услуг, рекомендуется расширение использования местных СМИ, а также внедрение новых, нестандартных путей распространения информации:

- реклама в компьютерных салонах, дискотеках, кинотеатрах и других местах, часто посещаемых молодым населением, что необходимо с точки зрения формирования интереса и доверия у будущих клиентов;
- интернет-продвижение на базе собственного информационного портала ПАО «Сбербанк», где можно будет ознакомиться не только с информацией по продвигаемым банковским услугам и продуктам, но и с аналитическими материалами о деятельности самого банка и его отделений.

Также можно использовать такие рекламные технологии как:

- реклама в компьютерных играх и симуляторах;
- рекламные ролики в кинотеатрах перед показом фильмов, особенно если они будут смонтированы в духе фильма;
- использование Direct-marketing с привлечением электронных каналов связи (e-mail, SMS, MMS).

Еще одним шагом является оптимизация графика работы кредитного отдела и дополнительных офисов с учетом пожеланий клиентов:

- сместить время работы кредитных отделов на более поздние часы;
- установить график работы кредитных инспекторов по предоставлению консультаций в торговых точках дополнительно в субботние и воскресные дни.

Также на пользу пойдет сотрудничество с крупными торговыми фирмами, потому что кредитное консультирование особенно востребовано в выходные дни (больший поток клиентов посещает торговые центры).

Подводя итоги, следует отметить, что вышеизложенные направления по поиску, внедрению и продвижению новых и совершенствованию имеющихся клиентских форм обслуживания максимально отражают сегодняшние потребности населения. В свою очередь практическая реализация данной инновационной программы повысит конкурентоспособность кредитных продуктов ПАО «Сбербанк» и других его услуг, степень клиентской удовлетворенности, и еще больше укрепит положительный образ Сбербанка России, как стабильной и надежной финансовой организации.

Библиографический список

1. Желтоносов В.М., Рындина И.В. Экономическое доверие в системе рынка финансовых услуг // Финансы и кредит, 2007. - № 34. – с. 45-52.
2. Платонова Ю.Ю. Крутикова М.К. Конкурентоспособность российских банков на внутреннем рынке банковских продуктов и услуг: о внешних и внутренних аспектах // Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XI международной научно-практической конференции: в 2-х частях. 2015 г.

ОЦЕНКА КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «АЛЬФА-БАНК» В ОБЛАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Базилевич А.Р., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Кобж М.М., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *потребительское кредитование, кредитный риск, портфель потребительских кредитов, розничное кредитование, банковский кредит.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности развития потребительского кредитования в коммерческом банке на примере АО «Альфа-Банк». Приводятся объёмы потребительского кредитования в банке, дается оценка кредитного портфеля физических лиц. Приводятся условия предоставления потребительских кредитов в исследуемой кредитной организации.*

В современной экономике банковское потребительское кредитование является важным и неотъемлемым элементом рыночной экономики.

Темпы роста рынка розничного кредитования замедляются, конкуренция в банковском секторе переходит на принципиально новый уровень. В этой борьбе преимущество получат не те банки, которые смогли нарастить кредитные портфели быстрее всех, а банки, предвидевшие новые угрозы, модернизировавшие системы управления рисками и благодаря этому сократившие долю «плохих» долгов [1].

Являясь первыми финансовыми посредниками, банки создают в обществе покупательную способность, в том числе и путем кредитного посредничества в форме потребительского кредитования [2].

Именно от эффективности деятельности в данной области каждого отдельного банка зависит успех в снижении процентных ставок по потребительским кредитам, преодолении экономического кризиса и улучшении финансового состояния граждан. Для этого банку необходимо отслеживать результаты своей деятельности и проводить работу по улучшению показателей эффективности своей работы.

АО «Альфа-Банк» работает на рынке банковских услуг с 1990 года. В настоящее время Альфа-Банк – это универсальная кредитная организация федерального значения, имеющая диверсифицированную ресурсную базу и осуществляющая широкий спектр операций на финансовом рынке. Он является банком регионального значения. Масштабы деятельности банка позволяют ему быть надежным партнером в реализации крупных социально-экономических проектов. В Краснодарском крае, как и по всей России, банк занимает одно из лидирующих положений на рынке по предоставлению юридическим и физическим лицам своих банковских продуктов и услуг.

АО «Альфа-Банк» является универсальным банком. По своим финансовым показателям банк уверенно входит в лидирующую десятку банков России. За исследуемые периоды, несмотря на усиливающуюся конкурентную борьбу и насыщенность финансового рынка, АО «Альфа-Банк» не только сохранил лидирующие позиции, как по региону, так и

по стране, но и существенно укрепил свое положение и стремится поднять свои позиции выше.

Основными направлениями деятельности банка являются: комплексное обслуживание, как юридических лиц, так и физических лиц в сфере потребительского кредитования, открытие вкладов, выпуск кредитных карт, ипотека.

Кредитная деятельность АО «Альфа-Банк» в области потребительского кредитования заключается в проведении комплекса действий, связанных с предоставлением и погашением банковских ссуд. Она должна отвечать определенным требованиям и условиям, осуществляться в соответствии с принципами срочности, целевого характера, обеспеченности и платности кредита.

Альфа-Банк предоставляет потребительский кредит, четыре вида авто-кредитов и кредит для малого бизнеса. Потребительский кредит выдается наличными в рублях на срок до 36 месяцев, максимальная сумма до 1 000 000 руб., минимальная ставка от 23,99%, особенности – обеспечение не требуется, подтверждение дохода 2-НДФЛ, рассмотрение заявки за 5 дней. Кредит для малого бизнеса (авансовый овердрафт) – кредитование малого и среднего бизнеса, кредит индивидуальным предпринимателям на развитие и открытие бизнеса: выдается в рублях на срок до 1 года, максимальная сумма 6 000 000 руб., минимальная ставка 21%, материальное обеспечение не требуется. Виды автокредитов, выдаваемые банком следующие: на новый автомобиль; на новый автомобиль (без КАСКО); на поддержанный автомобиль; на поддержанный автомобиль (без КАСКО).

Потребительское кредитование сопровождается кредитными рисками – вероятностью наступления событий, влекущих за собой невозврат кредита заемщиками банка. По этому критерию определяется качество кредитного портфеля. Кредитный портфель банковских потребительских кредитов – совокупность требований банка по предоставлению кредитов заемщикам – физическим лицам.

Для деятельности банка АО «Альфа-Банк» в области потребительского кредитования немаловажно проводить анализ кредитного портфеля физических лиц. Он проводится регулярно и лежит в основе его управления, которое имеет целью снижение совокупного кредитного риска за счет диверсификации кредитных вложений. Основные данные, полученные в ходе его проведения, представлены в таблице 1.

Анализ таблицы 1 показывает, что кредитный портфель подвержен отрицательным явлениям, в частности, такому как рост просроченной задолженности по выданным кредитам физическим лицам. В целом для потребительского кредитования в банке более востребован срок займа более трех лет.

Также актуально проводить анализ кредитного портфеля по уровню кредитного риска (таблица 2) с использованием коэффициентов, которые оценивают кредитную деятельность банка во всех его аспектах.

Проведя оценку кредитного портфеля по уровню кредитного риска можно сделать следующие выводы: коэффициент покрытия показал, что на конец 2013 года 0,53 копейки резервов на возможные потери по ссудам, созданных банком, приходится на 1 рубль кредитного портфеля. Изменение этого показателя в динамике произошло за счет роста резерва в 2015 году.

Таблица 1 – Анализ кредитного портфеля потребительского кредитования по срокам размещения, тыс. руб.

Показатели	30.12.12	30.12.13	30.12.14	30.12.15	Изменение		
					2013	2014	2015
1 Кредиты физическим лицам	96040123	146695593	216333434	281873308	50655470	69637841	65539874
1.1 Сроком до 180 дней	9786211	21246076	40952513	62940560	11459865	19706437	21988047
1.2 Сроком от 181 дня до 1 года	10833621	15627058	13827778	11277473	4793437	-1799280	-2550305
1.3 Сроком от 1 года до 3 лет	24987368	40175904	55831704	56685345	15188536	15655800	853641
1.4 Сроком более 3 лет	32291229	45630726	68641428	94876075	13339497	23010702	26234647
1.5 Овердрафты и прочие предоставленные средства	5127396	9568360	14281263	18379028	4440964	4712903	4097765
1.6 Просроченная задолженность	13014298	14447467	22798748	37714827	1433169	8351281	14916079

Позитивно кредитную деятельность банка характеризует стремительное увеличение размера кредитного портфеля. А вот коэффициент чистого кредитного портфеля незначительно снизился. Но это снижение свидетельствует об увеличении кредитного риска. Коэффициент просроченных платежей и его рост показывают неэффективную деятельность банка.

Таблица 2 – Оценка портфеля потребительских кредитов АО «Альфа-Банк» по уровню кредитного риска

Показатель	30.12. 2012	30.12. 2013	30.12. 2014	30.12. 2015	Изменение		
					2013	2014	2015
Коэффициент покрытия	0,0077	0,0053	0,0060	0,0114	-0,0024	0,0007	0,0054
Величина чистого кредитного портфеля, млн руб.	582560	998046	1088211	1454626	415486	90165	366415
Коэффициент чистого кредитного портфеля	0,992	0,995	0,994	0,987	0,003	-0,001	-0,007
Коэффициент просроченных платежей	0,049	0,026	0,034	0,057	-0,023	0,008	0,023
Коэффициент невозврата основной суммы долга	0,0012	0,0021	0,0022	0,0021	0,0009	0,0001	-0,0001
Коэффициент обеспечения	4,092	3,159	4,655	4,510	-0,933	1,496	-0,145

Коэффициент невозврата основной суммы долга за анализируемый период не изменился. Коэффициент обеспечения позволяет оценить возможные убытки, связанные с невозвратами кредитов, покрытыми обеспечениями. Данный показатель превышает 1, что положительно характеризует кредитную деятельность банка.

Проведенный анализ показал, что в целом деятельность АО «Альфа-Банк» в области потребительского кредитования можно считать эффективной, однако имеются отрицательные явления, от которых ему необходимо избавиться, чтобы не потерять свои позиции среди других банков. Для этого необходимо разрабатывать пути повышения эффективности деятельности банка в сфере потребительского кредитования. Несмотря на проблемы, банк является ведущим региональным кредитно-финансовым институтом и доказал, что даже в условиях экономической нестабильности можно динамично развиваться.

Библиографический список

1. Волков А.В. О потребительском кредитовании // Банковское дело, 2013. − № 12. − С. 13-14.
2. Рындина И.В. Концептуальные основы банковского кредитного посредничества // Сборник научных трудов Вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством», 2011. – № 30. – С. 6-14.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Базилевич А.Р., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Хачатрян В.Г., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *малый бизнес, средний бизнес, банковское кредитование, ключевая ставка, банковская ставка кредитов.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности кредитования коммерческими банками субъектов малого и среднего предпринимательства в современных экономических условиях. Кредиты малому бизнесу за последние пять лет явились одним из ключевых векторов развития банковского бизнеса в России, что обуславливает необходимость анализа и определения тенденций развития кредитования МСБ.*

Успешное развитие малого бизнеса в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей разнообразными финансовыми ресурсами. В настоящее время российский кредитный рынок характеризуется институциональной неразвитостью, ограниченным набором используемых инструментов и услуг, отсутствием эффективных правовых механизмов, гарантирующих реализацию имущественных интересов участников кредитной сделки.

За период 2008-2016гг. отечественная экономика частично восстановилась, но перспективы дальнейшего ее роста всецело зависят от расширения кредитования банками реального сектора экономики, которые определяются как состоянием отдельных организаций отраслей, так и состоянием банковской системы [1, с.3].

Кредиты малому бизнесу за последние пять лет явились одним из ключевых векторов развития банковского бизнеса в России на уровне с розничными кредитами физическим лицам. Несмотря на ежегодные изменения в законодательстве, увеличения налогов и страховых взносов, рост портфеля кредитов субъектам малого предпринимательства продолжается.

Кредиты малому бизнесу, выданные коммерческими банками, проанализируем в консолидированном портфеле со средним бизнесом. В течение последних трех лет с 2014 по 2016 г. наблюдалось снижение объемов кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. По состоянию на 1 квартал 2017 г. наблюдается прирост относительно аналогичного периода 2016 г. на 13,4% [2].

Начиная с 2013 г. рейтинговое агентство «Эксперт» начало при анкетировании кредитных организаций разбивать кредитный портфель МСБ на сегменты. На протяжении последних 5 лет доля малого бизнеса в кредитах МСБ составляет 60-65%. В 2016 г. данный показатель держится на уровне 62% [3].

На протяжении последних двух лет ставки кредитования для малого бизнеса имели широкий диапазон не только в зависимости от срока и вида продукта, но и в зависимости от кредитных организаций.

Многие коммерческие банки с помощью различных приемов по продаже пакетов услуг и широкой линейке продуктов малому бизнесу, а также благодаря успешным рекламным акциям сумели в 2015-2016 г. существенно увеличить свои активы именно за счет кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Лидером по объемам выдачи в 2015 и 2016 г. является ОАО «Сбербанк России» – 900 млрд руб., далее за ним следует ВТБ 24 – 405 млрд руб., тройку лидеров замыкает банк «Россельхозбанк» – 294,6 млрд руб. (таблица 1).

Таблица 1 – Рэнкинг по объемам выдач кредитов МСБ по итогам 2015-2016 г.

Место в рэнкинге 2016 г.	Место в рэнкинге 2015 г.	Наименование банка	Объем кредитов, выданных субъектам МСБ, млн руб. 2016 г.	2015 г.	Темп прироста 2016/2015, %
1	1	ПАО Сбербанк	900 125	633 141	42
2	2	ВТБ 24 (ПАО)	405 247	361 446	12
3	-	АО "Россельхозбанк"	294 560	312 613	-6
4	3	КБ "ЛОКО-Банк" (АО)	115 095	139 275	-17
5	5	АО "Райффайзенбанк"	98 574	84 313	17
6	9	ПАО "МИнБанк"	84 198	57 896	45
7	6	ПАО "Банк "Санкт-Петербург"	81 378	78 094	4
8	11	ПАО "МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК"	47 829	30 002	59
9	27	АО "ГЛОБЭКСБАНК"	47 146	9 392	402
10	7	ТКБ БАНК ПАО	45 834	61 593	-26

Процентные ставки по кредитам малому и среднему бизнесу на протяжении 2 последних лет на срок свыше года оказались ниже, чем по краткосрочным кредитам. В целом наблюдается тенденция к снижению стоимости кредита как со сроком до года, так и свыше года. Для сравнения, ставки по долгосрочным кредитам крупному бизнесу, напротив, превышают стоимость краткосрочных заимствований, что делает сегмент МСБ схожим с розничным кредитованием [4].

В структуре выданных кредитов за весь анализируемый период преобладают краткосрочные, со сроком до 1 года. При этом сохраняется тенденция снижения доли краткосрочных кредитов: в 2016 году на них приходилось 66% выдач против 68% в 2015 году. Впервые за последние 3 года наблюдается рост длинных кредитов по итогам года: ссуды срочностью свыше трех лет формировали 13% объема выданных кредитов (11% за 2014 и 2015 годы). Кредиты на срок от года до трех лет составили 21% выдач, повторив результат прошлого года. Изменение структуры выданных кредитов в пользу долгосрочных произошло главным образом во второй половине 2016 года. Вслед за снижением ключевой ставки долгосрочные кредиты стали доступнее для участников рынка, что привело к повышению привлекательности длинных ссуд. Кроме того, некоторая стабилизация экономики способствовала увеличению горизонта планирования со стороны бизнеса. Банки в свою очередь последовали за потребностями

рынка, увеличив количество соответствующих продуктов в своей линейке.

Долгосрочное кредитование, как правило, подразумевает более детальную оценку финансового положения заемщика и высокие требования к обеспечению, что снижает стоимость риска для банков и соответствующим образом отражается на процентных ставках. Кроме того, в условиях, когда участники рынка ожидают восстановления экономики после кризиса и снижения процентных ставок, ставки по долгосрочным кредитам могут снижаться быстрее, в то время как стоимость коротких ссуд будет больше зависеть от текущей стоимости фондирования.

На протяжении всего анализируемого периода в отраслевой структуре кредитов МСБ преобладает торговля - 47%, наибольшую долю данная отрасль занимала в 2013 году – 52%. Наибольшее снижение доли наблюдается по обрабатывающим производствам: на заемщиков из данной отрасли пришлось 12% выдач в 2016 году, для сравнения по итогам 2015 года – 15%.

Одной из важных показателей состояния и развития сектора является доля просроченной задолженности. Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА», несмотря на снижение объемов кредитования МСБ, наблюдается динамика роста доли просроченной задолженности [4]. Причин такой динамики несколько:

– развертывание «кредитных фабрик» большинством крупных игроков кредитного рынка и последующее снижение качества оценки кредитного риска по заемщикам;

– уход в теневой сектор малых предприятий в связи с увеличением налоговой нагрузки;

– слабая развитость инфраструктуры институтов гарантий.

Учитывая существующую ситуацию в сегменте кредитования МБ, можно выделить основные тенденции кредитования МСБ в РФ:

– расширение краткосрочного кредитования на фоне продвижения скорингового кредитования крупными банками;

– приоритетное кредитование предприятий торговли в ущерб производству;

– изменение стратегий банков по управлению рисками при кредитовании МСБ;

– совершенствование автоматизированных скоринговых систем;

– удержание действующих клиентов благодаря новым программам лояльности.

Развитие кредитных операций коммерческих банков всецело зависит от активной государственной политики в отношении поддержки МБ, а также повышения прозрачности условий ведения бизнеса при условии сохранения вышеперечисленных положительных тенденций. На наш взгляд, необходимо при изучении сложившихся тенденций и состояния рынка кредитов малому бизнесу особое внимание уделять вопросам исследования кредитных и инвестиционных возможностей банков каждого региона как основы создания стратегии развития, как отдельной области, так и в целом страны.

Библиографический список

1. Терновская Е.П. Банковское кредитование реального сектора: основные тенденции послекризисного периода/ Е.П. Терновская // Банковское дело, 2011. – №27 (459). – С. 23-24.

2. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/.
3. Рейтинговое агентство Эксперт РА. Рэнкинг банков по величине кредитного портфеля МСБ [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2016_itog/part2/.
4. Рейтинговое агентство Эксперт РА [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/.

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

Белая В. В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю. Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инфляция, Центральный банк, факторы инфляции, социально-экономические последствия инфляции, потребительское настроение населения, таргетирование инфляции.*

Аннотация. *В данной статье раскрыта специфика инфляции, ее влияние на все сферы жизни, рассмотрены наиболее значимые причины инфляции, особенности борьбы с инфляционными процессами, а также проведен анализ денежно-кредитной политики Банка России. По результатам проведенного исследования предложены меры, способствующие снижению инфляции в России.*

Инфляция является одной из наиболее острых проблем экономики. Данное явление основательно укоренилось с конца XIX века. Инфляция представляет собой обесценение денег, падение их покупательной способности.

Инфляционные процессы подвергаются влиянию множества факторов, как внешних, так и внутренних. Наиболее весомыми являются нарушение требований закона денежного обращения, а также налоговые и бюджетные факторы. Помимо этих факторов значительное влияние оказывает избыточная масса денежных средств за счет излишней эмиссии денег и кредитной экспансией банков.

По мнению большинства экспертов, основными причинами значительного уровня инфляции является зависимость государственного бюджета от торговли полезными ископаемыми, в частности торговля нефтью, а также постоянное повышение тарифов естественных монополий для граждан, повышение налогов и отток капитала из страны. Но введение санкций в отношении нашей страны способствовало усилению борьбы с сырьевой зависимостью и дало толчок для развития других перспективных отраслей [1].

Многие ученые выделяют такую важную причину инфляции, как низкую эффективность экономики нашей страны, особенно это касается разрыва в производительности по сравнению с развитыми странами. Доля такой сферы, как услуги также разнится с долей в ведущих странах, структура занятости обладает также не самыми лучшими показателями. Помимо низкой эффективности экономики, также выделяют психологию бизнеса, делая основной упор на наличие неэффективных собственников и ориентированность большинства компаний на краткосрочную доходность.

По мнению Лиференко Ю.В. центральной причиной инфляции являются монополии, основная проблема заключена в том, что государство вводит ограничение только на негативную монопольную деятельность [2].

В 2015 году уровень инфляции составил 12,9%, в 2016 году - 5,38%, этому способствовало проведение умеренно жесткой денежно-кредитной политики. Согласно информационно-аналитическому

комментарию Центральный Банка "Динамика потребительских цен" снижение инфляции в 2016 году было обусловлено временными факторами, в которые входит укрепление рубля и сохранения интереса внешних инвесторов. Помимо этого, сильное негативное воздействие на инфляционные процессы оказали внешние факторы. Действия Банка России в данной ситуации были устремлены на обеспечение ценовой стабильности при сохранении финансовой стабильности, влияющей на устойчивость российской экономики.

Безусловно, любой уровень инфляции затрагивает почти все сферы жизни человека, особенно это касается экономической и социальной. Происходит снижение реальных располагаемых доходов и сбережений, усиливается это негативное явление несовершенством налоговой системы. Фирмам приходится выделять дополнительные средства на обновление каталогов, ценников, т.е. нести так называемые «издержки меню». Перепады в ценах усложняют оценку и их деятельность по реализации товаров экономическим агентам [3].

Инфляция способствует так же перераспределению ресурсов между экономическими агентами: одни агенты несут потери, у других появляется возможно обогатиться, в особенности это касается непрогнозируемой инфляции. Усложняется процесс построения прогнозов и принятий решений, в особенности вопросов долгосрочного характера, например, происходит торможение реализации долгосрочных инвестиционных проектов [3].

Увеличение темпов инфляции способствует росту процентных ставок, препятствует аккумулированию сбережений, а также происходит снижение инвестирования, что осложняет деятельность финансовых посредников. Высокая инфляция является серьезной преградой для развития финансовых рынков.

Помимо всех значительных негативных последствий существуют и положительные, а именно невысокая инфляция способствует увеличению капитализации сбережений денежных средств гражданами, что является важным элементом для адаптации относительных цен.

Центральный Банк в период с августа 2015 года поддерживал ключевую ставку на уровне 11,00 % годовых, в 2016 году происходило дважды снижение ставки по 0,5 п.п., в итоге она составила 10,00% годовых. Некоторые экономисты в 2016 году сочли, что значение снижения ключевой ставки Банком России преувеличенно, так как экономика нашей страны не настолько подвержена влиянию таких инструментов денежно-кредитной политики и снижение на 0,5% не сможет оказать предполагаемых влияний на инфляцию. В 2017 году Центральный Банк снизил ключевую ставку до 9,25%, предполагается и дальнейшее снижение ставки. В марте 2017 года годовая инфляция достигла 4,6%.

Согласно данным Центрального банка, полученных на основе опросов населения, потребительское настроение населения в 2016 году составило такую картину: около 40% считает, что цены растут умеренно, 34% - выросли очень быстро, около 20% считают, что изменения цен незначительно. В начале 2017 мнение населения изменились - 42%, 31% и 22% соответственно. За последние два года оценки россиян относительно менялись, но значительно ситуация в отношении потребительского настроения граждан не изменилась. Показатель ожидания изменения темпов инфляции имеет такую же тенденцию: в 2016 году доля людей, считающих, что рост цены будет быстрым, составила от 13% до

18%, доля людей, предполагающих медленный рост, составила от 14% до 21%. В целом сильных изменений среди мнений не наблюдалось, по-прежнему сохраняется примерный баланс «оптимистов» и «пессимистов», а большинство составляет нейтральная точка зрения, т.е. рост цен останется на прежнем уровне (от 51% до 59%). Основные макроэкономические показатели, которые характеризуют качество жизни, уровни производства, безработицы и коррупции, также сильным колебаниям не подверглись [4].

Лиференко Ю.В. делает упор на таком способе сокращения инфляции, как решение очевидных проблем с монополиями в нашей стране. Как известно государство осуществляет лишь ограничение отдельных видов монополий, а не искореняет их все. Необходимо узаконить только свободную конкуренцию на российском рынке и ввести запрет не только на монополии, но и на формирование их зачатков, не допуская их дальнейшего развития [2].

Государство поставило перед собой задачу замедления инфляции и стабилизацию инфляционных ожиданий на низком уровне. Согласно «Основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов» Центральный Банк проводит денежно-кредитную политику, используя режим таргетирования инфляции. Упор делается на управление внутренним спросом, основным каналом влияния на инфляцию являются повышение процентных ставок. Они меняются исходя из ключевой ставки Банка России, которая в свою очередь воздействует на краткосрочные ставки. Например, их повышение ограничивает спрос за счет стимулирования сбережений и ослабления кредитной активности населения. Планируется проведение умеренно жесткой денежно-кредитной политики государства для формирования номинальных процентных ставок на уровне, который может обеспечить положительные реальные ставки процента [5].

Таким образом, инфляция является отрицательным явлением рыночной экономики, препятствующим аккумулированию сбережений и инвестированию. Замедление инфляции невозможно в полной мере из-за структурных проблем и особенностей экономики нашей страны. С учетом данных препятствий замедление инфляции до планового показателя неосуществимо в краткосрочный период времени, поэтому достижение планового процента - 4% инфляции достигается в течение нескольких лет, что становится возможным в 2017 году. Наиболее рациональным способом достижения такого уровня является совокупность умеренно жесткой денежно-кредитной политики Банка России, антимонопольной и налоговой политик государства. Помимо этого предлагается создание специальной комиссии, занимающейся антиинфляционной политикой, что позволит уделить внимание интересам общества и страны, а не интересам отдельных ведомств.

Библиографический список

1. Деньги, кредит, банки: учебник / коллектив авторов ; под ред. О.И. Лаврушина. — 15-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 448 с.
2. Лиференко Ю.В. Новый взгляд на сущность и причины инфляции и дефляции // Финансы и кредит, 2016. - №41 – С. 2-14.

3. Перевышина Е. А. Влияние инфляции на темпы экономического роста// Финансы и кредит, 2016. - № 9. - С. 16-23.
4. Центральный банк Российской Федерации // URL: http://www.cbr.ru (23.04.2017).
5. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов // URL: http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=ondkp&pid=dkp&sid=ITM_10655 (23.04.2017).

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА К ИНФЛЯЦИОННОМУ ТАРГЕТИРОВАНИЮ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Бондаренко Я. Д., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *таргетирование инфляции, денежно-кредитная политика, таргет, индекс потребительских цен, инфляционные ожидания*

Аннотация. *В статье исследуется процесс перехода к инфляционному таргетированию как основному направлению национальной денежно-кредитной политики центрального банка, анализируются причины и предпосылки для введения данного режима, а также необходимые условия для эффективного перехода и функционирования.*

Инфляция всегда вызывала большой интерес среди исследователей в сфере экономики. Существующий исторический опыт исследования данного явления, позволяет проводить его анализ в рамках глобальной экономики. В настоящее время наиболее остро стоит вопрос о взаимосвязи между инфляционными процессами и экономическим развитием мировых хозяйств.

О существующей проблеме явно свидетельствует отсутствие единой позиции. Причем, таковая отсутствует не только в трудах российских экономистов, но и в зарубежной практике. Вопрос влияния инфляционных процессов на мировое экономическое развитие по-прежнему остается нерешенным. К единому мнению экономистам удалось прийти лишь в одном - в условиях экономической глобализации, плотной интеграции экономик разных стран и интернационализации хозяйственной жизни, инфляция становится повсеместным, глобальным фактором влияния на мировое сообщество.

Формирование антиинфляционной политики является важнейшей задачей каждой страны. Реализация данной политики связана не столько с предотвращением или снижением уровня инфляции, сколько имеет своей целью применение оптимальных мер контроля. На первый план также вышла разработка мер, позволяющих прогнозировать инфляционные процессы. Таким образом, предпринимаются попытки обеспечить экономическую безопасность населения, с соблюдением интересов роста национального производства [1]. Прогнозирование темпов инфляции и обеспечение ее минимизации способствует наиболее полному раскрытию потенциала экономического роста государства.

Режим инфляционного таргетирования впервые появился в 1990 году, в Новой Зеландии. Данный режим позже нашел применение также в рамках денежно-кредитной политики таких стран как Чили, Канада, Великобритания и ряд других. Введение режима инфляционного таргетирования было вызвано объективными экономическими факторами, в частности, в связи с расширением внешнеторговых связей, взаимозависимостью национальных экономических систем, а также отказом большинства стран от жесткого

регулирования денежного обращения, в том числе, с ограничением на движения капиталов.

Последствием вышеперечисленных факторов стало образование высокой волантильности внешних финансовых потоков. В свою очередь, волантильность вызвала резкие курсовые колебания валют, что вызвало Азиатский валютно-финансовый кризис, а в некоторых латиноамериканских странах послужило причиной образования дефолта. Все эти явления свидетельствуют о недостаточной эффективности мер поддержания денежно-кредитной политики государств. Для улучшения экономического состояния необходим переход к более гибким режимам. При разработке следует исходить учитывать изменения обменного курса, а также параметры национального выпуска.

Внедрение инфляционного таргетирования присуще для развитых стран. Это связано с тем, что его эффективная реализация требует выполнения некоторых предпосылок, которые, в свою очередь, могут несколько противоречить ранее практикуемой денежно-кредитной политике.

Одними из таких условий являются:

– независимость проводимой Центральным Банком денежно-кредитной политики должна быть закреплена юридически;

– отсутствие в денежно-кредитной политики других монетарных целей или необходимости достижения целевых показателей иных индикаторов;

– выработка коммуникационной стратегии в условиях прозрачности, подотчетности и открытости денежно-кредитной политики;

– оптимизация системы регулирующих инструментов и трансмиссионных механизмов и развитие институциональной среды финансовых рынков.

Исследование результатов внедрения режима таргетирования инфляции позволяет сделать вывод о том, что выполнение всех вышеперечисленных условий не является обязательным. Соответственно, у развивающихся стран, имеющих недостаточно развитые финансовые институты, применение таргетирования вызвало определенные сложности. Так, возник «страх свободного плавания валютного курса», структурный характер инфляции, экспортно-импортная составляющая инфляции.

Эти проблемы явно свидетельствуют о недостаточной подготовленности экономической системы, а также институтциональной среды страны. Внедрение режима инфляционного таргетирования может дать положительный результат только в том случае, если соблюдены определенные условия. Одновременно с внедрением режима необходимо обеспечение развития реформирования экономических блоков и сегментов других уровней власти. Лишь при таких условиях возможно достичь наибольшей эффективности и стабильности внедрения режима инфляционного таргетирования.

В целом, режим инфляционного таргетирования представляет собой систему рамочных принципов и правил денежно-кредитной политики, предусматривающую безусловный приоритет стабильности темпов инфляции и динамики цен, выраженный в публично объявляемом количественном целевом показателе («таргет») или целевом диапазоне («таргет» +/- интервал допускаемых отклонений), достигаемом в рамках заранее известного горизонта планирования.

Российская Федерация сейчас переходит на новый уровень социально-экономических

отношений. Данное явление сопровождается постоянным дефицитом и противоречивостью правовой базы, задачей которой является регулирование экономических отношений. Таким образом, действующее законодательство отстает от преобразовательных процессов, происходящих в государстве.

Существенно усложняет ситуацию стремление промышленно развитых стран воспользоваться нестабильной обстановкой России с целью извлечения собственной выгоды. На инфляционных процессах страны существенно отражается вмешательство других государств, преследующих свои экономические и политические цели.

Изменение ценовой экономики отражается в основных показателях: индексе цен производителей, дефляторе внутреннего валового продукта, индексе потребительских цен. Страны, внедряющие режим инфляционного таргетирования, как правило, за основу берут индекс потребительских цен. Это связано с его важной ролью при оценке качества и стоимости жизни населения. Данный метод достаточно распространен, поскольку имеет несложную и понятную систему расчета. Ежемесячный расчет индекса потребительских цен делает его более предпочтительным дефлятору ВВП, который рассчитывается раз в квартал. При расчете индекса потребительских цен также учитывается импортная составляющая потребления товаров и услуг.

Таргет инфляции выступает ориентиром и индикатором для инфляционных ожиданий экономических агентов. При достаточном уровне доверия к центральному банку это позволяет избежать резких скачков инфляции и заблаговременно повысить цены. Большинство специалистов придерживаются мнения, что для успешной реализации денежно-кредитной политики необходимо наличие возможности соответствующих государственных органов оказывать воздействие на инфляционные ожидания экономических субъектов [2].

Подобные условия обеспечат контроль инфляции со стороны ЦБ, при условии, что хозяйствующие субъекты будут предполагать низкие темпы роста цен. Соответственно, инфляционные всплески будут носить временный характер, что позволит нейтрализовать их воздействие точечно, минуя ужесточение денежно-кредитной политики в целом [3].

В первую очередь, снижение темпов и условий прогнозируемости инфляции отражается на действиях экономически агентов. В частности, к ним относится население государства. Многие граждане при возникновении подобной ситуации принимают решение о сбережении свободных денежных средств и иных активов, при условии сохранения их первоначальной стоимости. Долгосрочные сбережения в данном случае представляют собой основной источник для инвестирования. Условия ценовой стабильности и низкой инфляции обеспечивают невысокую процентную ставку. Невысокая процентная ставка, в свою очередь, за счет обеспечения процесса предоставления заемных ресурсов способствует устойчивому экономическому развитию.

Провести глубокий анализ эффективности режима инфляционного таргетирования достаточно сложно. Во-первых, он имеет короткую продолжительность использования. Во-вторых, в настоящее время нет какой-либо единой методики оценки его эффективности. Исходя из этого, выводы относительно исследования данной проблемы носят противоречивый характер.

Все же, большинство экономистов полагают, что инфляционное таргетирование

вполне эффективно. В результате введения режима, снижается уровень инфляции и ее волантильности. При этом низкие уровни инфляции поддерживаются в долгосрочной перспективе. В странах, внедривших инфляционное таргетирование, наблюдается низкая волантильность выпуска и номинального валютного объема, а также международных резервов и реальной процентной ставки [2].

Также существуют альтернативные точки зрения относительно эффективности данного режима. Некоторые специалисты высказывают предположения, что принципиальных различий в долгосрочных значениях целевых макроэкономических показателях стран, внедривших инфляционное таргетирование и отказавшихся от него, не существует. Снижение уровня инфляции в странах, избравших другие режимы, обеспечивается за счет общемировой тенденции снижения роста цен [4]. Исследования режима инфляционного таргетирования в странах с развивающейся экономикой позволяют сделать вывод о том, что средние темпы роста выпуска существенно замедляются.

Тем не менее, противоречивость мнений исследователей не препятствует внедрению режима инфляционного таргетирования. С каждым годом растет количество центральных банков, избирающих именно этот режим в качестве денежно-кредитной политики.

Общепризнанно, что переход на режим инфляционного таргетирования создает определенные сложности. Тем не менее, нельзя не отметить его высокую адаптивность к условиям внутреннего функционирования национальной экономики государства. Причем, это касается не только развитых стран, но и находящихся в процессе развития, с весьма отличающимися уровнями макроэкономического развития и степени международной экономической интеграции.

Сам по себе термин «гибкое инфляционное таргетирование» обозначает действия центральных банков. К их целевым функциям относится не только обеспечение ценовой стабильности, но и поддержание выпуска на потенциальном уровне, либо снижение волантильности валютного курса. Режим таргетирования получил свое распространение благодаря появлению более гибких подходов к нему. Именно этим обусловлено введение режима даже в странах, имеющих относительно неразвитые финансовые рынки [2].

Подведя итог, можно отметить, что внедрение режима инфляционного таргетирования позволяет улучшить управление инфляцией. Помимо прочего, режим способствует формированию гибкого и оперативного реагирования на инфляционные факторы. Именно он позволяет создавать стимулы и благоприятные условия для долгосрочного экономического роста. Подобные выводы можно сделать на основе исследований мирового опыта применения режима инфляционного таргетирования.

Тем не менее, нельзя не упомянуть, что в настоящее время возникновение периодических кризисных явлений в экономике не является редкостью. В некоторых странах подобная обстановка затягивается на весьма продолжительное время. При подобных обстоятельствах, центральным банкам приходится принимать соответствующие меры, внеся определенные изменения в денежно-кредитную политику, и именно эти обстоятельства предопределяют образование возможностей для дальнейшего изучения режима инфляционного таргетирования и его последующего усовершенствования. Таким образом,

достижения максимальной эффективности политических факторов.
зависит от многих экономических и

Библиографический список

1. Альтунян А. Г. Роль монетарной политики в обеспечении экономической безопасности России // Вестник Санкт-Петербургского Государственного Университета. Серия 5. - 2012. - № 1.
2. Трунин П. В., Божечкова А. В., Киюцевская А. М. О чем говорит мировой опыт инфляционного таргетирова-ния // Деньги и Кредит, 2015. - № 4. - С. 61-67.
3. Горюнов Е. Л., Дробышевский С. М., Тру нин П. В. Денежно-кредитная политика Банка России: стратегия и тактика // Вопросы Экономики, 2015. - № 4. - С. 53-85.
4. Хэммонд Д. Практика инфляционного таргетирования // Руководство ЦИДЦБ № 29. Редакция от февр. 2012 г. Банк Англии, 2012.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЖИЛИЩНОГО (ИПОТЕЧНОГО) КРЕДИТОВАНИЯ

Волохова В.С., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *кредитование, ипотека, жилищная сфера, государственная поддержка, процентная ставка, объем жилищных ипотечных кредитов.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности государственной поддержки жилищного (ипотечного) кредитования в РФ в современных экономических условиях, ее причины, виды и планирование развития в будущем. Рассматриваются ограничения ипотечного кредитования по государственной программе и лидирующие банки в данной сфере.*

Жилищная сфера наряду с прочими отраслями экономики России, подвергается регулированию со стороны государства. Система государственной поддержки жилищного сектора экономики в разных формах присутствует во всех странах. Данная поддержка обусловлена тем, что жилищный сектор важен для экономики, и благодаря ей государство может оказать решающее воздействие на среднесрочное развитие страны. Уровень и причины поддержки зависят не только от степени развития экономики, но и от состояния жилищного сектора. В современных условиях ипотечное жилищное кредитование – одно из приоритетных направлений развития жилищного рынка страны. Оно является основным инструментом влияния государства на развитие рынка жилья, а также дает возможность на приобретение жилья гражданам, не имеющим накоплений, которые были бы равны его стоимости. Доступность жилья повышается за счет ипотечного кредитования, что предполагает создание условий для приобретения жилья большей частью населения страны. Государственная поддержка ипотеки является стандартом мировой практики. Сформировались два вида государственной поддержки: общесоциальная и адресно-социальная [1]. Общесоциальная нацелена на создание, а также развитие механизмов жилищного кредитования как одного из главных приоритетов в экономике; данная поддержка банковской ипотеки обычно осуществляется через государственные гарантии эмитируемых ценных бумаг и через разрешение на размещение бюджетных средств в таких бумагах. Адресно-социальная направлена на поддержку определенных социальных групп (военнослужащие, молодые семьи, жители депрессивных регионов и т.д.). Такая поддержка банковской ипотеки может осуществляться двумя способами:

а) страхование (гарантирование) ипотечных кредитов. Предназначено для социальных категорий населения, которые не имеют первоначальных 30% от стоимости покупаемого жилья. Государство или страховой фонд гарантируют банку покрытие возможных потерь объемом 30% от стоимости жилья в случае дефолта заемщика. Данная поддержка обращена молодым

семьям, семьям с небольшим доходом, национальным меньшинствам и т.д.

б) система государственных премий, которая представляет собой прямые денежные поступления на субсидирование банковской ставки или на списание части кредита (к примеру, при рождении ребенка).

Основной механизм доступности ипотечного кредитования в РФ – процентная ставка, её величину определяют следующие факторы: стоимость ресурсов, накладные расходы кредиторов, надбавка за риск с целью компенсации потенциальных потерь [2].

Для снижения процентной ставки ипотечного кредита, нужно задействовать государственные ресурсы, к примеру, через «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК), деятельность которого нацелена на создание равных возможностей для получения ипотеки всеми гражданами РФ, вне зависимости от их социального положения, регистрации, образования, места проживания или состава семьи. АИЖК не имеет филиалов, резиденций, офисов и дочерних компаний в регионах страны, все 100% акций Агентства принадлежат государству [3].

Согласно постановлению Правительства от 20.04.2015г. №373 отдельным категориям заёмщиков предоставляется право реструктуризации кредита. К этой категории относятся заёмщики по жилищным (ипотечным) кредитам и займам оказались в трудной финансовой ситуации из-за снижения доходов семьи, а также из-за наличия обязательств по жилищным (ипотечным) кредитам и займам, которые были выданы в иностранной валюте, платежи по ним возросли ввиду снижения курса рубля [4].

По данным ЦБ РФ, объем ипотечных жилищных кредитов, которые были предоставлены физическим лицам-резидентам, за январь 2017 г. составил 1,472 млрд. руб., за февраль - 71 083 млн. руб., за март - 174 306 млн. руб. [5] Сокращение объемов ипотечного кредитования в феврале-марте 2017 г. объясняется завершением новогодних акций, следовательно, большинство банков несколько повысили процентные ставки. Тем не менее, по оценкам АИЖК в настоящий момент ставки снова понижаются, и в апреле-мае рынок восстановится и покажет рост. В соответствии с прогнозом АИЖК по итогам 2017 г. объем выданных ипотечных кредитов составит приблизительно 1,8 трлн. руб., что станет рекордным уровнем. Предыдущее максимальное значение данного показателя (1,75 трлн. руб.) было достигнуто в 2014 г. В целом, за первые три месяца текущего года было выдано примерно 994 тыс. ипотечных кредитов на сумму 1,718 млрд. руб., что на 20,6% больше, чем за аналогичный период 2016 г. Реализация прогноза АИЖК предполагает, что общий объем ипотечного кредитования за 2017 г. возрастет на 22,3% по сравнению с 2016 г.

Ипотечное кредитование по государственной программе имеет ограничения на приобретаемую недвижимость. Граждане России на льготных условиях могут приобрести только следующие объекты: недвижимость, находящуюся в новых домах, возведенных застройщиками; объекты, находящиеся еще в стадии строительства; недвижимость, находящуюся в жилом комплексе застройщика, который имеет аккредитацию у выбранного для кредитования банка.Физическим лицам при оформлении ипотечной программы с государственной поддержкой необходимо будет передать личное имущество в залог финансовому учреждению. Если заемщик в момент

приобретения ипотеки не имеет во владении никакой частной собственности, то предмет ипотеки выступит в качестве залога. Заметим, что в таком случае физическое лицо не имеет прав для проведения юридических операций с приобретенной в кредит недвижимостью. Данное право появляется только в момент выполнения окончательного финансового расчета по ипотеке.

По статистическим данным (таблица 1) на январь 2017 г. лидерами в сфере ипотечного кредитования являются ПАО«Сбербанк», ПАО «ВТБ 24», АО «Райффайзенбанк», ОАО «ВТБ Банк Москвы», АО «Газпромбанк».

Таблица 1 – Топ-5 банков по объемам ипотечного кредитования (на 01.01.2017г.)

Банк	Количество выданных ипотечных кредитов	Объем выданных ипотечных кредитов (млн. руб.)	Доля на рынке ипотечного кредитования, %
«Сбербанк»	23 200	37 780	53,15
«ВТБ 24»	7 649	15 389	21,65
«Райффайзенбанк»	1 247	3 159	4,44
«ВТБ Банк Москвы»	1 152	2 563	3,61
«Газпромбанк»	1 110	2 424	3,41

Заемщик при выборе банка основывается на таких условиях, как процентная ставка, сумма кредита, сумма первоначального взноса, сроки кредитования, большое количество различных ипотечных программ и, конечно же, надежность банка. Так, уже довольно длительное время в сфере ипотечного кредитования лидером является Сбербанк.

В будущем планируется, что ипотечный жилищный кредит возьмет роль основного механизма приобретения жилья в собственность. Соответственно, цены на жилье, условия ипотечного жилищного кредитования и доходы населения смогут позволить приобрести жилье 60% населения. Предусматривается, что уровень ежемесячного дохода заемщика будет превышать в 3 раза (как минимум) уровень расходов каждый месяц по погашению ипотечного жилищного кредита.

Государство осуществляет необходимую поддержку ипотечного кредитования в РФ: регулирует оптимальное налогообложение; совершенствует проектирование и технологии строительства; дает государственные гарантии, которые способствуют привлечению внебюджетных средств в жилищную сферу; формирует благоприятные условия для развития рынка жилья; реализует региональные программы и участвует в реализации федеральных программ по обеспечению жильем отдельных категорий граждан.

Библиографический список

1. Кабалоева Б.В. Проблемы и пути совершенствования правового механизма ипотечного кредитования Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени К. Л. Хетагурова, 2010.– № 1. –С. 99-103.
2. Хе О.В. Реструктуризация ипотечных жилищных кредитов // Деньги и кредит, 2009. – №5 – С. 67-70

3. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://дом.рф/about/activity/
4. Постановление Правительства РФ от 20 апреля 2015 г. N 373 «Об основных условиях реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации, и увеличении уставного капитала акционерного общества АИЖК» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/70980922/
5. Центральный банк РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-3

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Гаврилова М. А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю. Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *Банк России, современная банковская система, докапитализация, тенденции развития банковского сектора, кредитование.*

Аннотация. *В данной статье проведено исследование современных тенденций развития банковской системы РФ, рассмотрены цели, стоящие на сегодняшний день перед банковским сектором России. В результате выявлены основные проблемы банковского сектора, связанные с текущим масштабным кризисом, а также рассмотрены перспективные направления развития современной банковской системы РФ.*

В настоящее время любое государство стремится к экономическому росту, неизменным результатом которого является высокий уровень благосостояния населения. Темпы экономического роста во многом определяются тем, насколько эффективно работает современная банковская система.

Современная банковская система РФ представляет собой разнообразную и сложную систему. Первый уровень представлен Центральным Банком Российской Федерации — Банком России. Основная задача ЦБ РФ – проводить государственную эмиссионную и валютную политику[1].

Современные условия функционирования банковского сектора характеризуются динамичностью, неточностью, наличием большого числа случайных факторов, которые, к сожалению, оказывает дестабилизирующее влияние на качественные характеристики Банка.

Важный атрибут развития рыночных отношений – это наличие конкуренции. На данный момент Российская Федерация находится на стадии формирования институциональных основ конкуренции и доступности её во всех областях управления, включая банковский сектор. Поэтому крайне важно для повышения конкурентоспособности банковских продуктов и услуг расширить сферу банковского сектора, выработать разумную стратегию повышения конкурентоспособности, что позволит создать конкурентные преимущества банку и поможет стать регулятором на рынке банковских продуктов и услуг [2].

В современном банковском секторе, на наш взгляд, существует ряд проблем, препятствующих развитию конкурентных преимуществ, в том числе:

− ориентировка на виды деятельности, которые приносят быстрый экономический эффект, но не являются перспективными с точки зрения долгосрочной аналитики;

− недостаточное внимание уделяется всестороннему анализу, прогнозированию внешней и внутренней среды банка, разработке гибких стратегий.

Многие банки в России имеют негативный прогноз, так как основным препятствием для

восстановления служит снижение потребительского кредитования, а также торможение темпов роста корпоративного кредитного портфеля. Ключевыми факторами, оказавшими прямое влияние на банковскую систему, были девальвация рубля, снижение цен на нефть, санкции, а также общий экономический кризис.

Также следует определить перспективные направления развития банковского сектора. В первую очередь, необходимо уделить большое внимание банковским инновациям и гарантировать высокий уровень безопасности проводимых операций, а также провести внедрение опыта зарубежных банков [3]. Это позволит «отсеять» неперспективные банки и банки с экстенсивным типом развития.

По мнению главы Банка России Эльвиры Набиуллиной, удаление с финансового поля банков с недостаточным капиталом, а также банков, уличенных в сомнительных сделках, носит положительный эффект. Многие стабильные, но небольшие банки добровольно интегрировались, чтобы соответствовать современным требованиям мегарегулятора. Данный факт нашел отражение в статистических данных. Так, если в 2008 году в России насчитывалось 1136 банков, то уже в январе 2017 года их количество составило 623 банка.

Среди перспективных направлений развития банковской системы РФ в современных реалиях на первом месте стоит технический прогресс. Помимо облегчения работы, это повышает уровень безопасности, без которого существование любой кредитной организации подвергается излишним сложностям. Потому и возникает необходимость внедрения новых технологий в банковскую систему.

Еще одной из важной тенденции является стремительное развитие информационных технологий в банковском деле. У большинства современных банком в числе стратегических задач обсуждается универсализация услуг и расширение клиентской базы. Динамичность рынка и усиление конкуренции ставят банки перед необходимостью диверсификации бизнеса, поиска новых ниш и постоянной работы в целях расширения спектра предоставляемых услуг.

Переход к электронному способу ведения бизнеса одна из самых значительных тенденций в современном банковском деле. Развитие информационных технологий способствует:

– созданию нового спектра банковских услуг – межбанковские расчеты в режиме реального времени; интерактивные банковские услуги клиентам (автоматизированные банковские киоски, интеллектуальные банковские видеотелефоны, терминалы самообслуживания и др.);

– отказу от бумажных документов в пользу электронных;

– переходу к интеллектуальным пластиковым картам, электронным кошелькам, цифровой наличности и т.д.

Банковские специалисты сошлись во мнении, что на массовый розничный рынок вышли высокие банковские технологии. В пример можно привести реальные кредитные карты, системы дистанционного обслуживания (интернет и мобильный банкинг), первые автоматизированные офисы.

В целом же прогноз развития банковского рынка товаров и услуг в РФ имеет положительную тенденцию. Как отмечается в информационно-аналитическом отчете Банка России «О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в январе 2017 года», положительную динамику

продемонстрировали активы банковского сектора, увеличившиеся за январь этого года в реальном выражении на 0,6 %. Стоит так же отметить, что ранее ЦБ РФ доложил о рекордных объемах и росте прибыли банковского сектора по итогам 2016 года. Как сообщало РИА «ФедералПресс», главным финансовым результатом прошлого года стало пятикратное увеличение прибыли кредитных организаций по сравнению с предыдущим годом – до 930 млрд рублей против 192 млрд рублей годом ранее. Темпы роста экономики и банковского сектора в 2017 году, как и прежде, будут определяться динамикой цен на нефть и ключевой ставки ЦБ РФ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что хоть деятельность многих банков и имеет негативные прогнозы, связанные, прежде всего, с экономическим кризисом, недостаточной развитостью банковского дела в России и финансовой грамотности населения, но в целом вся банковская система имеет положительную динамику развития. Во многом это связано с деятельностью ЦБ РФ, в частности с исполнением его главной цели деятельности – повышением стабильности банковской системы и её соответствия законодательству.

Следует также упомянуть о готовящихся изменениях в регулировании банковского сектора, а именно переход к концепции пропорционального регулирования в банковском секторе (построение трехуровневой банковской системы). Суть концепции заключается в следующем: наиболее крупные системно значимые банки в силу угроз, которые их неустойчивость может приносить финансовой системе, выделятся в отдельную категорию, к ним будут предъявлены повышенные требования. К крупным и средним банкам будет применен базовый набор инструментов регулирования и надзора. Для небольших банков, ведущих простой бизнес, будет применяться упрощенная система. Но их лицензии будет содержать ограничения по сравнению со всеми остальными кредитными организациями. Реализация этого подхода потребует определенной перенастройки работы банков и регулятора. Чем меньше риска принимает на себя банк, тем проще должно быть регулирование. В этом и есть суть пропорционального регулирования.

Также следует отметить, что в настоящее время во многих отношениях успех банков зависит от применяемых информационных технологий, которые часто являются предпосылкой и фактором появления современных банковских продуктов. На базе новых информационных технологий и коммуникаций возникла совершенно новая сфера банковских услуг – электронные услуги, которые будут продолжать динамично развиваться.

Библиографический список

1. Галяева Л.Е., Платонова Ю.Ю. Банковское дело. Конспект лекций /
г. Краснодар: Краснодарский центр научно-технической информации, 2016. -170с.
2. Платонова Ю.Ю., Кругликова М.К. Теоретические аспекты конкуренции и конкурентоспособности банка в отечественной и зарубежной литературе. Экономика и предпринимательство, 2015.- №12-2 (65-2). - С. 772-776.
3. Алексеев Д. Д. Тенденции и перспективы развития банковской системы России // Молодой ученый, 2016. – №25. – С. 227-230.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Гавриш А.С., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Зингер А.И., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *банковская система России, Банк России, механизм финансово-кредитной деятельности, коммерческий банк, степень капитализации, платежная система.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности функционирования банковской системы Российской Федерации в современных экономических условиях. По уровню капитала, ресурсов, и вкладу в экономику российская банковская система отстает от уровня развитых стран. Из этого вытекает необходимость развивать современную банковскую систему до уровня мировых стандартов.*

Банковская система является основным механизмом финансово – кредитной и предпринимательской деятельности любого современного государства. От ее работы зависит не только успешное функционирование и конкурентоспособность финансового рынка страны, но и эффективность борьбы с последствиями экономического кризиса, прочно поселившегося в экономике России.

Основу российской банковской системы составляет Центральный Банк, который держит под контролем все коммерческие банки страны. Но стоит сказать, что наша банковская система значительно отстает от многих стран и практически не соответствует требованиям отечественной экономики. В таких странах, как ЮАР, Таиланд, Малайзия, Чили и т.д., уровень дохода на душу населения очень высок, поэтому уровень кредитования составляет 60 - 80%, в то время как кредиты нефинансовому сектору, предоставленные российскими банками, поддерживают уровень кредитования в 3–4 раза меньше [1].

В настоящее время, национальный характер современной банковской системы Российской Федерации характеризуется тем, что всего лишь 10-ая ее часть контролируется нерезидентами. Данный феномен характерен для государств, поддерживающих политику конфиденциальности, либо для развитых стран с сильной национальной банковской системой. Правда данная самостоятельность по сей день не приносит мощного экономического эффекта. Более того, нехватка заемного финансирования все сильнее и сильнее ощущается кредитными организациями.

По состоянию на начало 2017 год, согласно данным Банка РФ, количество коммерческих банков и небанковских организаций в России составляет 623. Причем из них всего лишь 53,9% можно отнести к крупным банкам [2].

На 1 января 2016 года в Российской Федерации действовало 810 кредитных организаций, из них 418 обладали уставным капиталом около $5,5 млн. Согласно практике

прошлых лет, такого уровня капитализации недостаточно. Кредитные организации, у которых доли собственных средств не велики, не имеют возможности проводить банковские операции при современных рыночных условиях. Все это приводит к существованию нелегальной деятельности.

Одним из важнейших показателей развития банковской системы является уровень капитализации. Собственный капитал играет основополагающую роль в обеспечении устойчивости и ритмичности действия кредитной системы. На сегодняшний день ресурсное перенасыщение в Центральном федеральном округе и недостаток ресурсов в прочих регионах является специфической чертой современной банковской системы России [3].

По собственным оценкам некоторых предприятий, обеспеченность ресурсов за прошлый год снизилась на 8%. Отмеченный недостаток оценивается в 11 млрд долл., что в свою очередь представляет собой около четверти всех банковских кредитов, выданных компаниям [4]. Причем речь здесь идет исключительно о финансировании оборотных средств. Уровень участия банков в денежном финансировании находится в критическом положении. По данным Росстата процент колеблется в пределах 7. Из чего вытекает вывод – инвестиционная среда нашей страны переживает не лучшие времена.

Очевидно, что слабость финансового сектора, по сравнению с прочими отраслями российской экономики, невозможно быстро преодолеть. Первоочередным направлением по модернизации банковской системы РФ должно стать достижение уровня банковских активов в 210-230% от ВВП (то есть наличествующий в прогрессивной Восто чной Европе) [5]. При грамотном решении стратегических задач банковская система России сможет стать по-настоящему развитой.

Центральный банк с каждым годом все больше усиливает свой контроль над функционированием банковской системы. Защита интересов клиентов банка, устранение банковских неполадок и оздоровление банковской системы являются главенствующими целями политики ЦБ.

В России процесс активизации прямого государственного участия начал прослеживаться задолго до нынешнего кризиса, который лишь ускорил реализацию этой тенденции. В условиях сегодняшней нестабильной геополитической ситуации Правительству РФ следует всячески оказывать поддержку банковскому сектору, создавать программы по его развитию.

Во-первых, главным образом необходимо снижать зависимость отечественного капитала от иностранного инвестирования. Во-вторых, следует обязательно создавать Российскую национальную платежную систему. В-третьих, особо важно разработать систему получения данных для банков из таких государственных органов как Федеральная налоговая служба, Министерство Внутренних Дел, ПФРФ и др. Это позволит наиболее точно определять долговые обязательства заемщика, его потенциал и значительно снизит возможные риски.

Особо актуальной по-прежнему остается проблема повышения качества и скорости проверки заемщика на платежеспособность. По решению данного вопроса Правительством РФ проводится ряд мероприятий в сфере законодательства.

Наша жизнь находится в постоянном развитии и движении, соответственно, технический прогресс – неотъемлемая часть всего существующего. Без него становится невозможным существование любой

кредитной организации. Он облегчает работу, увеличивает уровень возможной безопасности, позволяет всячески развивать банки и прочие предприятия. Это может быть, например, использование дополнительной системы биометрической безопасности. Идентификация по рисункам капилляров, сканирование отпечатков пальцев голоса или лица является эффективным способом обеспечения безопасности доступа к личной информации клиентов, а также к финансовым услугам, которыми они пользуются. Избежать множества ситуаций, связанных с мошенничеством возможно при помощи технологии распознавания лиц. Так, в банкоматах будет достигнуто значительное сокращение краж карт, их сканирование и взлом. Данный опыт широко применяется западными странами. Российской Федерации стоит также использовать эти технологии.

Таким образом, несмотря на то, что Российская банковская система существует уже достаточно продолжительное время, она остается недостаточно развитой. Так, по уровню капитала, ресурсов и прочим операциям, данная банковская система отстает от уровня развитых стран. Из этого вытекает необходимость «подтянуть» современную банковскую систему до уровня мировых стандартов. Для этого в сфере банковской инфраструктуры России необходимо реализовать следующий ряд задач: децентрализованность управления; отсутствие государственной монополии банковского дела; многочисленность форм собственности банков; отсутствие ответственности государства по обязательствам банка; наличие строгого разделения функций банков.

Несомненно, правильно сконструированная банковская система, отвечающая основным национальным особенностям страны, способствует снижению уровня инфляции и восстановлению финансовой стабилизации внутри государства, и тем самым создает благоприятные условия для совершенствования и развития банковской инфраструктуры в будущем.

Библиографический список

1. Зуенко М. Ю. Банковская система России: современное состояние и проблемы // Молодой ученый, 2016. — №9. — С. 558-565.
2. Галяева Л.Е., Платонова Ю.Ю. Банковское дело. Конспект лекций / г. Краснодар: Краснодарский центр научно-технической информации, 2016. -170с.
3. Сухов М. И. Актуальные вопросы развития банковского сектора Российской Федерации / М. И. Сухов //Деньги и кредит, 2016. — № 2. — С.23–25.
4. Ликвидность банковского сектора и инструменты денежно-кредитной политики: [Электронный ресурс] http://cbr.ru (дата обращения: 08.05.2017)
5. Платонова Ю.Ю., Кругликова М.К. Теоретические аспекты конкуренции и конкурентоспособности банка в отечественной и зарубежной литературе. Экономика и предпринимательство, 2015.- №12-2 (65-2). - С. 772-776.

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И УКРАИНЕ

Галяева Л.Е., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Дубьяга Д.С., *студент, Луганский государственный университет имени Тараса Шевченко (г. Луганск, Украина)*
Железная В.И.*, студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *ипотека, банковское ипотечное кредитование, финансовая стабильность, программы кредитования, заемщики.*

Аннотация. *В статье проведен анализ эффективности ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации за последние годы, а также осуществлен сравнительный анализ определений ипотечного кредитования в России и Украине и динамики развития банковского ипотечного кредитования.*

В последние десятилетия банковское ипотечное кредитование по праву является одной из самых обсуждаемых тем в сфере кредитования. В связи с огромным спросом населения на ипотеку в целом, банки предлагают достаточно большое количество различных программ кредитования. В соответствии с российским законодательством, а именно ФЗ РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [1], «по договору о залоге недвижимого имущества (договору об ипотеке) одна сторона – залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны – залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя», за изъятиями, установленными вышеупомянутым Федеральным Законом. Таким образом, в России сущность банковского ипотечного кредитования заключается в предоставлении кредитной организацией физическому или юридическому лицу долгосрочных кредитов на покупку недвижимости. Ипотека является весьма перспективной формой банковского кредитования, так как позволяет решить широкий круг проблем, касающихся не только развития экономики, но и социальных вопросов, что весьма актуально для современного уровня развития России.

На сайте официального сайта Центрального Банка РФ приведена статистика о первичном и вторичном рынках жилищного (ипотечного жилищного) кредитования [2]. При этом под первичным и вторичным рынками понимаются первичный и вторичный рынки капитала, участниками которых являются кредитные организации. Следует уточнить, что к категории жилищных относятся следующие виды кредитов, предоставленные физическим лицам-резидентам:

- на приобретение и обустройство земли под предстоящее жилищное строительство (земельный кредит);
- для финансирования строительных работ (строительный кредит);
- для приобретения жилья (кредит на

приобретение жилья).

В свою очередь, к категории ипотечных жилищных кредитов относятся жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам под залог недвижимости в порядке, установленном ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [1].

Согласно данным, приведенным на официальном сайте ЦБ РФ, количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты, составляет 484 на начало 2017 г. По сравнению с 2016 г. эти показатели уменьшились, в связи с сокращением общего числа кредитных организаций. Однако, несмотря на это, количество предоставленных кредитов на январь 2017 г. значительно превышает показатель за январь 2016 г. (таблица 1).

Согласно показателям, приведенным в таблице 1, мы наблюдаем повышенный спрос на программы ипотечного кредитования среди физических лиц-резидентов, который обусловлен возможностью приобрести жилье, не имея при этом полной суммы денежных средств. Для граждан Российской Федерации ипотечный кредит – это шанс приобрести недвижимость без длительных ожиданий и гарантировано размещать поступающие финансовые потоки в недвижимость [3]. Следовательно, ипотека может быть выгодной не только для банков, которые обеспечивают реальные возможности активизации экономических процессов после экономических потрясений, вызванных влиянием внешних ограничений [4] на жилищном рынке, но и для граждан, которые находят в ней решение многих социальных проблем.

Таблица 1 – Ипотечные жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам в России

Период	Количество предоставленных кредитов, единиц	Объем предоставленных кредитов, млн.руб.
2016 г.		
Январь	699419	1157760
Февраль	37145	61771
Март	117372	204390
Апрель	188449	323380
Май	216125	446285
Июнь	322703	550082
Июль	390085	664227
Август	455219	774990
Сентябрь	528274	899870
Октябрь	602553	1026667
Ноябрь	674727	1151728
Декабрь	753064	1288531
2017 г.		
Январь	856427	1472254
Февраль	40039	71083
Март	97825	174306
Апрель	17833	321036

Рассматривая рынок ипотечного кредитования в России, для более точного представления его эффективности, нами был проведем сравнительный анализ определений и динамики развития российской и украинской системы данного вида долгосрочного кредитования. Ссылаясь на украинское законодательство, ипотека – это вид обеспечения выполнения обязательства недвижимым имуществом, которое остается во владении и пользовании ипотекодателя, согласно которому ипотекодержатель имеет право, в случае невыполнения должником обеспеченного ипотекой обязательства, получить удовлетворение своих требований в порядке, установленном законодательством. Следует отметить, что российское и украинское определение в целом обладают общей сущностью. Однако это лишь теоретический аспект, так как на практике дело обстоит иначе.

Оценить размер рынка банковского ипотечного кредитования в Украине, не предоставляется возможным, так как реальные данные по экономической ситуации, складывающейся на этом сегменте экономики страны, к сожалению, остаются неизвестными, так как в статистике Правительства и Национального банка Украины, эти показатели не представлены [5].

Проведя опрос среди жителей Украины, мы узнали, что ипотечное кредитование не пользуется повышенным спросом среди граждан. Во-первых, это связано с кризисом постреволюционных лет, который кардинально ухудшил возможности банков и их клиентов по проведению операций ипотечного кредитования. Во-вторых, реальные ставки по ипотеке в Украине на сегодняшний день колеблются от 23,1% до 30,59%, а средний показатель при кредитовании на 10 лет составляет 26,49% годовых, в то время как в России средняя процентная ставка по ипотеке в 2017 г. будет составлять около 14% годовых.

Однако есть и позитивные изменения. Так, с начала нынешнего года украинские банки впервые в 2013 г. продемонстрировали стабильный рост прибыли, что стало возможным, в том числе и за счет увеличения доходов по ипотечным кредитам [6]. Складывающаяся ситуация дает возможность предположить, что в перспективе украинский рынок ипотечных банковских ссуд будет расширяться, способствуя развитию национальной экономики, снижению социальной напряженности в обществе, а также обеспечивать большую прозрачность для проведения экономических исследований и разработки реальных планов развития.

Библиографический список

1. «Об ипотеке (залоге недвижимости)» ФЗ от 16.07.1998 №102-ФЗ (ред. от 03.07.2016).
2. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования ЦБ РФ. [Электронный ресурс] - URL: http://www.cbr.ru/statistics/default.aspx? Prtid=ipoteka&ch=.
3. Конинская О.А., Галяева Л.Е. Анализ доступности ипотечного банковского кредитования в России. Актуальные вопросы современной финансовой науки материалы международной научно-практической конференции: в 2-х томах, 2016. - С. 122-127.
4. Галяева Л.Е. Понятие внешних ограничений в региональных исследованиях // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2015. – № 1 (155). – С. 70-74.
5. Салин П. Страна – жертва интеграционных бурь // Национальный банковский журнал, 2016 – №9. – С. 193.

6. Впервые за годы банки Украины стабильно работают «в плюс» – НБУ. [Электронный ресурс] - URL: http://www.ukrbanks.info/article/Vpervye-za-gody-banki-Ukrainy-stabilno-rabotayut-v-plyus-NBU.html.

РОЛЬ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Гапонов М.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Базилевич А.Р., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *Банк России, безналичный расчет, обеспеченность платежа, расчетные счета, текущие счета, ускорение денежного оборота.*

Аннотация. *В статье на примере платежной системы Банка России и соответствующей статистики выявлены тенденции развития безналичных расчетов, их актуальность в каждом из временных периодов. Так же рассмотрены особенности безналичных расчетов и их преимущества перед наличными, такие как ускорение оборота и экономия издержек обращения.*

Деньги всегда имели ведущее значение в жизни каждого члена общества. Будь то оказание услуг, приобретение товаров первой необходимости, роскоши, материалов для предприятия, оборудование или услуг как личных, так и для нужд предприятия. Везде необходимы деньги, а, следовательно, и расчеты на их основе. Они имеют две формы: наличная форма и безналичная [1]. Предприятия используют безналичную форму в большинстве случаев из-за скорости расчетов, экономии на издержках обращения. Да и на законодательном уровне использование наличных расчетов ограничено, как и количество наличных денег в кассах предприятий. Так же применение безналичных расчетов интересно государству, из-за сети банков, которые могут его поддерживать. По процентному соотношению Россия сильно отстает от западных коллег, хоть прогнозируется дальнейшее ускорение замены наличных денег безналичными.

Но на данный момент в России безналичные расчеты менее развиты по сравнению с зарубежными странами.

Безналичные расчеты – это платежи, осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований [2]. Прогресс в экономики РФ, да и мировой экономике повлиял на основы систем безналичных расчетов, в том числе принципов их организации и побудив к изменению.

Первый принцип безналичных расчетов в рыночной экономике заключается в их осуществлении по банковским счетам, которые открываются клиентам для хранения и перевода средств.

Второй принцип безналичных расчетов состоит в том, что со счетов платежи осуществляются по требованию владельцев и в порядке, который устанавливает определенную очередность платежей в пределах остатков средств данного счета. Этот принцип отображает право субъектов рынка самостоятельно определять очередность платежей с их счетов [3].

Третий принцип представляет собой принцип свободы выбора субъектами рынка форм безналичных расчетов, а также закрепления их в хозяйственных договорах при условии невмешательства банков в договорные отношения. Данный принцип

предназначен для того, чтобы утвердить самостоятельность всех субъектов рынка в экономическом плане договорных отношений и повысить их материальную ответственность за результат данных отношений [3].

Также можно выделить такие принципы как обеспеченность платежа и срочность платежа.

Существует три вида платежей: досрочные, отсроченные и просроченные платежи.

Каждое предприятие или организация могут иметь в банке расчетный или текущий счет.

Расчетные счета представляют собой счета, которые открывают все предприятия независимо от формы собственности, работающие на принципах коммерческого расчета и имеющие статус юридического лица. Владелец расчетного счета обладает правом распоряжаться средствами на счете. Отсюда следует, что владелец расчетного счета обладает полной экономической и юридической независимостью.

Текущие счета представляют собой счета, которые открываются организациям и учреждениям, не занимающимся коммерческой деятельностью и не имеющими статус юридического лица. Для того, чтобы открыть расчетный счет, в коммерческий банк представляется ряд документов [4].

Расчеты без использования наличных денег проводятся через национальную платежную систему Банка России и через частные платежные системы [5].

Платежная система Банка России обеспечивает:

- зачисление средств на счета клиентов в день поступления;
- возможность управления ликвидностью посредством предоставления кредитным организациям внутридневных кредитов, обеспеченных залогом;
- реализацию мероприятий денежно-кредитной политики Банка России посредством обслуживания кредитных, депозитных, валютных и других сделок Банка России [5].

Проанализировав данные таблицы, можно заметить, что хоть рост денежной массы в виде наличных денег постоянный, но процентное соотношение неуклонно снижается в пользу безналичных расчетов [6].

Таблица 1 – Динамика и структура денежной массы, млрд руб.

Дата	Наличные деньги (М0)	% от М2	Безналичные средства	% от М2	Общая сумма (М2)
01.01.2014	6 985,6	22, 24%	24 419,1	77, 76%	31 404, 7
01.01. 2015	7 171,5	22, 33%	24 939, 1	77,67%	32 110, 5
01.01.2016	7 239,1	20, 22%	28 570, 1	79, 87%	25 809,2

Поскольку 2015 год выдался крайне сложным для банковского сектора, эта тенденция замедлила свой ход, но время показывает, что будущее за безналичными расчетами, которые способствуют снижению издержек обращение, ускорению денежного оборота, а также снижению необходимости в наличных средствах. В 2016 году соотношение наличных и безналичных средств составило 20,22% и 79,78%, то есть уменьшение первых и рост вторых на 2,11%. Объем безналичных средств же возрос на 3699,7 млрд руб. (таблица 1) [6].

В таблице 2 представлена институциональная инфраструктура НПС а данные таблицы 3 позволяют проанализировать количество клиентов, которые пользуются Платежной системой

Банка России, а также объем средств и способы перевода.

Международный финансовый кризис 2008 года оказал сильное влияние на экономическую ситуацию в мире и России, в частности. После этого Россия вновь столкнулась со спадом экономики, уже в 2014 году. В этот раз, он был связан с тяжелой ситуацией в области политики, а также с введением международных санкций, резким падением рубля и цен на нефть и установлением запрета на импортные товары. Как следствие 2015 год стал довольно проблемным для всего банковского сектора РФ. Одним из последствий этого является серьезное падение показателя Индекса потребительской лояльности.

Таблица 2 – Институциональная инфраструктура НПС

Институциональная инфраструктура НПС	2016	2015	2014
Количество операторов по переводу денежных средств, единиц	651	735	833
Из них:			
- Банк России	1	1	1
- Внешэкономбанк	1	1	1
- кредитные организации	649	733	831
Количество операторов платежных систем, единиц	36	35	33
Из них:			
- Банк России	1	1	1
- кредитные организации	19	19	18
- организации, не являющиеся кредитными	16	15	14

По данным таблицы 2 можно увидеть, что, начиная с 2014 года, показатели по операторам и кредитным организациям резко снизились. Например, на конец 2014 года по статистике ЦБ число операторов по переводу равняется 833. На конец 2016 года оно равнялось 651. Потребность в безналичных переводах уменьшилась из-за внешних факторов. Также важную роль играет интернет-банкинг, но ведущую, несомненно, совокупность негативных экономических факторов [6].

Количество обслуживаемых клиентов по данным таблицы 3 к концу 2015 года снизилось на 19,45% по сравнению с 2014 годом. Это же можно наблюдать и в начале 2016 года, но после снижения на 4,8% ко второму кварталу были изменения в положительную сторону. И в третьем квартале после роста на 2,7% сделал скачок на 9,2%. Количество переводов денежных средств к концу 2016 года снизилось на 370,8 млн единиц. Из них: кредитные организации – на 309,1 млн; клиенты, не являющиеся кредитной организацией – на 47 млн; структурных подразделений Банка России – на 0,3 млн.

Таблица 3 – Платежная система Банка России

Платежная система Банка России	2016	2015	2014
Количество обслуживаемых клиентов, единиц *(на конец периода)*	3 807	3 562	4 422
В том числе:			
- кредитные организации и их филиалы	1 652	1 959	2 343
- клиенты, не являющиеся кредитными организациями	2 155	1 603	2 079
Количество переводов денежных средств, млн. единиц *(за период)*	1 027,7	1398.5	1 370,6
Из них :			
- кредитных организаций (филиалов)	867,6	1 191,1	1 176,7
- клиентов, не являющихся кредитными организациями	159,8	206,8	193,1
- структурных подразделений Банка России	0,4	0,7	0,7
В том числе по системам расчетов:			
- через системы ВЭР	608,1	894,8	919,7
- через систему МЭР	417,2	500,5	448,0
- через систему БЭСП	2,4	3,3	2,9
- расчеты с применением почтовой и телеграфной технологии	0,0017	0,004	0,006
Объем переводов денежных средств, млрд. рублей *(за период)*	965 157,4	1356 543,2	1205 179,9

Можно сделать вывод, что безналичное обращение доминирует, обусловливая всё большую дематериализацию денежного обращения. Причинами этого являются: сокращение издержек обращения, ускорение денежного оборота, удобство безналичных расчётов.

Библиографический список

1. Гетман В. Г. Финансовый учет. - М.: Финансы и статистика, 2011. http://textbook.news/uchet-finansovyiy/finansovyiy-uchet-uchebnik-pod-red-prof.html .
2. Основы банковской деятельности. http://economics.studio/delo-bankovskoe/osnovyi-bankovskoy-deyatelnosti-bankovskoe.html.
3. Электронная библиотека http://bookdata.org/ construction/investments16/economics03.php.
4. Гуманитарный правовой портал https://psyera.ru/4061/raschetnye-i-tekushchie-scheta-poryadok-ih-otkrytiya-i-zakrytiya.
5. Научная электронная библиотека http://elibrary.ru/defaultx.asp.
6. Банк России статистические данные http://www.cbr.ru/ statistics/?PrtId=ms.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Грицаева А.В., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *микрофинансирование, микрофинансовые компании, микрокредитные компании, скоринг, финансовая грамотность, финансовая доступность.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности функционирования и активного развития рынка микрофинансирования как дополняющей системы традиционного банковского рынка, повышающей доступность финансовых услуг для граждан и предприятий малого и среднего бизнеса. Несмотря на то, что данный сектор все еще подвержен множеству рисков, изменения в законодательной сфере позволили достигнуть определенного прогресса: повысилось доверие населения к деятельности микрофинансовых институтов, микрофинансы стали более привлекательными для инвесторов и кредиторов, отмечаются более динамичные темпы его развития.*

Важной составляющей и одним из инновационных инструментов развития российской финансово-кредитной системы в последние годы становится сравнительно молодой вид финансового бизнеса – микрофинансирование. Это одна из форм кредитования, суть которой заключается в предоставлении клиентам небольших займов на короткий срок. Изобретенные чуть более 40 лет назад бангладешским экономистом, удостоенным Нобелевской премии мира за свой вклад в борьбу с проблемой бедности, микрофинансы в России оформились как рынок в 2010-2011 годах, после принятия Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Однако, по сути, до инициатив ЦБ РФ, появившихся в конце 2013 года с переходом финансового рынка под крыло мегарегулятора и принятием Федерального закона «О потребительском займе», они развивались стихийно и существовали без четкого механизма регулирования, единых стандартов деятельности и систем риск-менеджмента. За это время на рынке произошло несколько дефолтов, которые ударили по банкам, кредитовавшим микрофинансовые организации (МФО) (одна из самых известных историй – «Народная казна»), а некоторые участники рынка превратились в ростовщиков. Так, недавно из реестра была исключена МКК «Магазин «Деньги», которая выдала заем под 2379% годовых.

Отметим, что российский рынок микрофинансирования можно разделить на два основных сегмента, различающихся по целевой аудитории, объемам, срокам и эффективным ставкам кредитования:

1) микрозаймы «до зарплаты» (известны как Payday Loans или PDL-займы), выдаваемые гражданам (физическим лицам) на личные нужды на очень короткий срок (например, в случае срочных и непредвиденных трат или задержек ежемесячных выплат зарплаты);

2) классические микрозаймы

(Installments), т.е. займы для физических лиц, рассчитанные на долгосрочное потребление (учеба, лечение, ремонт), и для малого и среднего бизнеса, в том числе индивидуальных предпринимателей (позволяют пополнить оборотные средства, покрыть кассовые разрывы, закупить новое оборудование или арендовать дополнительные площади).

Первый сегмент – именно тот, высокодефолтный и высокорисковый, которому рынок обязан своим негативным имиджем. Как точно заметил Михаил Мамута, начальник Главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности ЦБ РФ, он, будучи самым маленьким по объему в портфеле МФО (17% по итогам 2016 года), в СМИ занимает 85% (рисунок 1). Займы «до зарплаты» выдаются микрофинансовыми организациями на небольшие суммы (средняя сумма за третий квартал 2016 года составила 6,2 тыс. рублей [2]) сроком до 30 дней при наличии минимального пакета документов, а значительное количество МФО рассматривает заявки онлайн или в «кредитоматах». Очевидно, при таком поверхностном скоринге заемщиков уровень просрочки и невозвратов в данном сегменте очень высок (42% за 2016 год [3]), отсюда и огромные процентные ставки по выдаваемым займам (0,5%-2,5% в день).

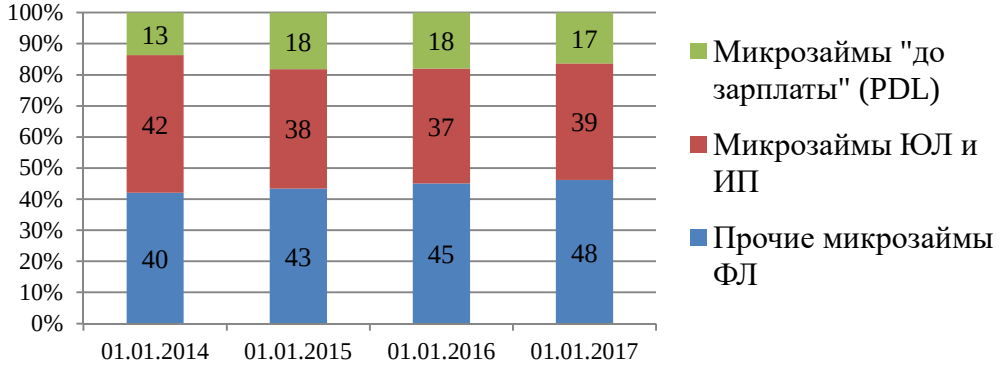


Рисунок 1 – Структура портфеля МФО в 2014-2016 гг. [1]

У классических микрозаймов стандартные сроки варьируются от полугода до трех лет, основная целевая аудитория сегмента – относительно благонадежные физические лица, по каким-либо критериям выпадающие из фокуса коммерческих банков (будь то отсутствие территориального отделения банка, легального дохода, возраст или испорченная кредитная история), а также малые и средние предприятия (МСП), «стартапы», которым сложно убедить банки в устойчивости бизнеса. Эффективная ставка для физических лиц колеблется от 100 до 140% годовых, а доля таких микрозаймов оценивается на настоящий момент примерно в половину рынка. Доля микрофинансирования МСП на рынке чуть меньше 40%. Их кредитуют под 30-35% годовых на суммы от 150 тыс. до 1 млн рублей (средняя сумма за третий квартал 2016 года составила 847,9 тыс. рублей для предприятий и 397,7 тыс. рублей для индивидуальных предпринимателей [2]), а приоритетные для государства отрасли (производство, инновации, транспорт) получают микрофинансирование по льготной программе при участии «МСП Банка» под 15-20%. При этом для МФО, работающих в сегменте классического микрофинансирования, характерен

невысокий уровень просрочки (10-15% для физических лиц и менее 5% для юридических лиц [3]).

Напомним также, что источники привлечения средств для МФО – это средства собственников (по данным Ассоциации микрофинансовых организаций, доля данного вида фондирования составляет примерно 70%), внешних инвесторов, кредиты банков, ценные бумаги в виде облигационных займов и акций, причем роль частных инвесторов в условиях кризисного прекращения кредитования МФО банками и ограниченности средств для поддержки бизнеса у владельцев МФО в последнее время растет.

Конечно, мнение о микрофинансах как о «маргинальном» рынке, загоняющем не особо обремененных финансовой грамотностью граждан в кабалу, или собирающем «банковский мусор», имеет место быть. Однако если посмотреть на ситуацию без лишних эмоций, микрофинансирование является не просто одним из институтов предоставления заемных средств населению и малому бизнесу, но и чрезвычайно важным элементом финансовой доступности. В отдельных нишах, например, в небольших городах и в сельской местности, где деятельность банка нерентабельна, институтам микрофинансирования нет реальной альтернативы. Более того, микрофинансирование становится особенно актуальным во время кризиса и постоянного снижения реальных располагаемых доходов населения (на 5,9% в 2016 году [5]), а также как еще не отлаженный, но перспективный механизм реализации социально-экономической политики России в сфере поддержки малого и среднего бизнеса. Усиление регулирования со стороны ЦБ РФ постепенно делает сектор МФО более прозрачным, обеспечивает прогресс в качестве менеджмента, технологиях и защите прав потребителей.

Об этом в первую очередь говорят динамичные перестановки в государственном реестре, где в обязательном порядке должны проходить регистрацию все МФО (рисунок 2 и 3).

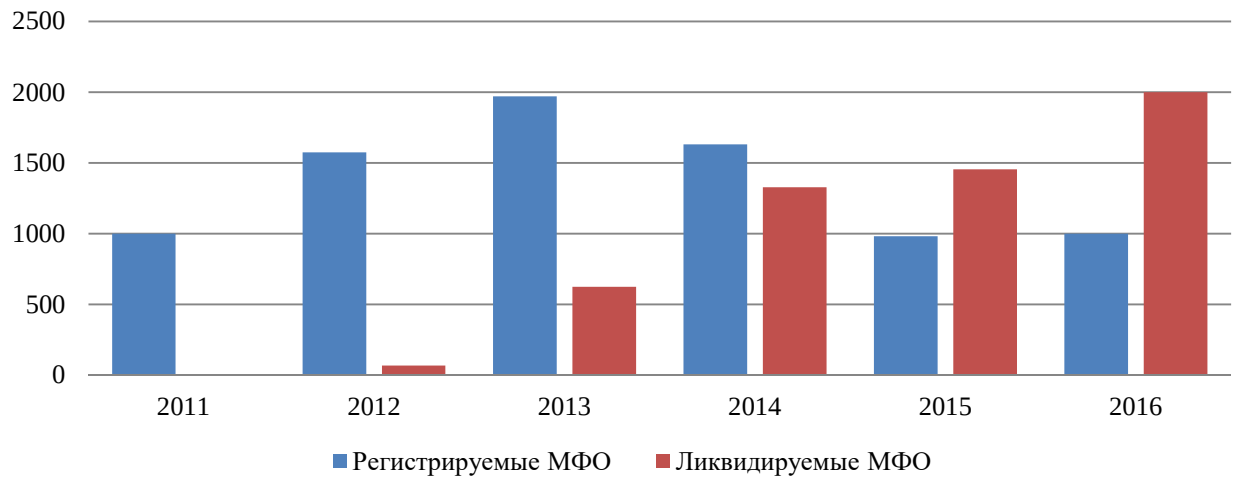


Рисунок 2 – Количество регистрируемых и ликвидируемых МФО 2011-2016 гг. [2]

Так, за 2016 год количество компаний в реестре сократилось с 3,6 тыс. до 2,6 тыс. [3], и это рекордное сокращение числа участников рынка с конца 2014 года. Данная

динамика связана с повышением минимальных требований к величине капитала после разделения всех МФО на микрофинансовые компании (МФК) и микрокредитные компании (МКК), наделенные разным объемом прав и обязанностей в целях установления пропорционального регулирования, и ростом затрат на управление рисками. Что касается качественных изменений на рынке, то крайне важными также являются поправки к законодательству, связанные с ограничением полной стоимости кредита (ПСК) (отклоняться от рассчитанной ЦБ РФ средневзвешенной ПСК можно не более чем на треть), сумм начислений процентов по краткосрочным займам (не могут превышать трехкратного размера суммы займа) и процентов за просрочку (начисляются только на непогашенную часть суммы основного долга, и не более двукратного размера этой суммы [4]), а также стандартизация деятельности МФО (введение стандартов по защите прав и интересов клиентов МФО, управлению рисками и совершению операций на финансовом рынке) в связи с их обязательным членством в профильных саморегулируемых организациях (СРО). Значимым для отрасли является вступление в силу закона о коллекторах. Несмотря на уже принятые меры, Банк России намерен продолжить преобразования в сфере микрофинансирования, которые будут включать в себя формализацию отчетности (к примеру, переход на единый план счетов), обязательный аудит, усиление требований к достаточности капитала (планы по более жесткому резервированию просрочки, особенно для МФК в области необеспеченного кредитования), внедрение показателя DTI (Debt-To-Income, отношение долга к доходам), вступление в силу стандартов СРО МФО.

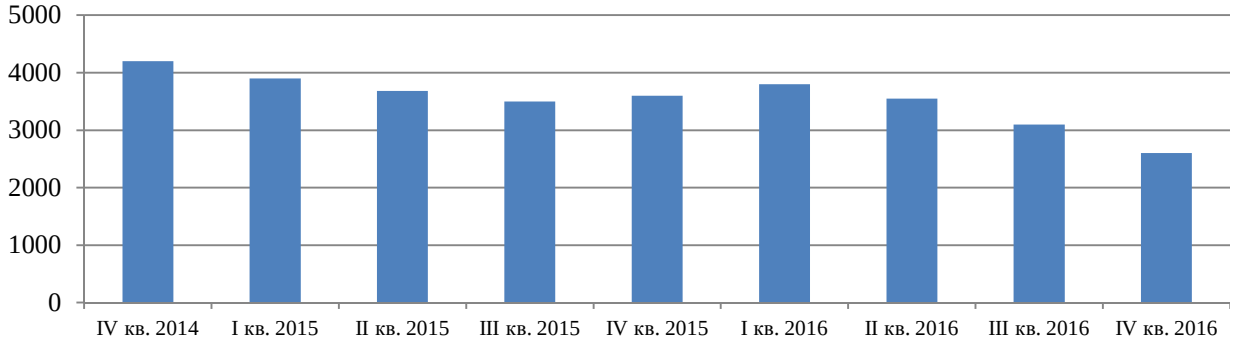


Рисунок 3 – Динамика количества МФО в государственном реестре [2]

Тем временем, рынок МФО остается одним из самых быстрорастущих сегментов финансовых рынков в России. По данным агентства «Эксперт РА», по итогам 2016 года портфель микрозаймов вырос на 28% (до 90 млрд рублей с 70 млрд годом ранее), при этом наиболее существенный вклад в этот прирост внесли «банковские» МФО (т.е. МФО, аффилированные с крупными розничными банками, например, «ОТП финанс», которые имеют доступ к нерыночному фондированию и базам «отказных» заемщиков по кредитам, а также перекладывают издержки, связанные с выдачей микрозаймов, на материнские банки). Их доля в портфеле МФО выросла с 6% до 22% за год. Без учета этой группы прирост рынка за год (7%) оказался немногим выше индекса потребительских цен (5,4%, согласно данным Росстата) (рисунок 4). Несмотря на стабилизацию абсолютного

уровня просрочки, ее доля в портфеле остается высокой (в среднем 30% по итогам 2016 года) и сдерживает рост микрофинансирования.

В сегментах рынка МФО в 2016 году динамика портфелей была неоднородной: микрозаймы «до зарплаты» сохранили высокие темпы ежегодного прироста, в том числе за счет роста онлайн-микрозаймов (с 33% до 45% портфеля PDL), сегмент потребительских микрозаймов (за исключением «банковских» МФО) испытывал стагнацию портфелей, а микрофинансирование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей показало рост портфеля на 20% (против 10% за 2015 год). Последнее связано не только с развитием тендерного микрофинансирования, но и с увеличением объемов портфелей региональных и муниципальных фондов поддержки предпринимательства [3].

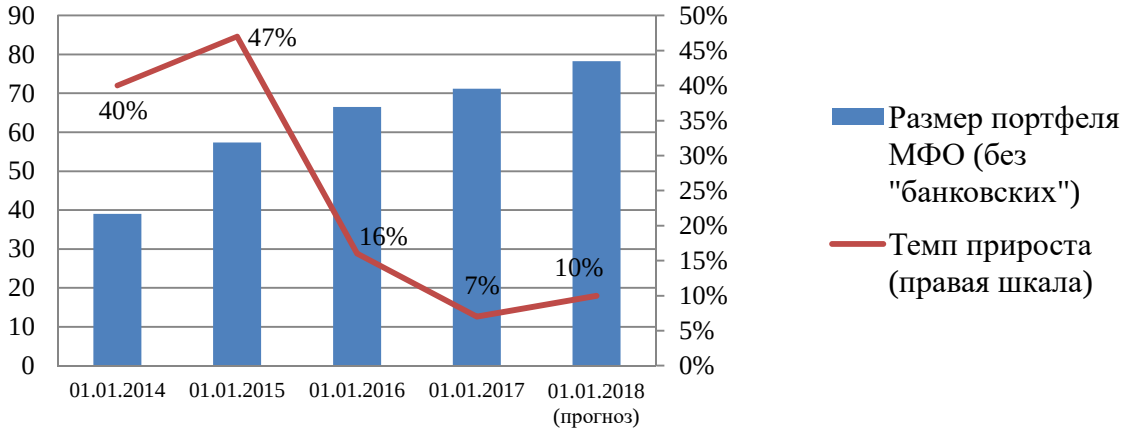


Рисунок 4 – Темпы роста рынка микрофинансирования в 2014-2017гг. [3]

Что касается перспектив развития сектора МФО, то в качестве ключевых направлений можно выделить консолидацию, сегментацию, информатизацию и развитие новых рынков капитала [5]. Известные инициативы по запрету деятельности микрофинансовых организаций, по мнению мегарегулятора, необоснованны и приведут только к негативным последствиям.

Сохранение довольно высокой доли просроченной задолженности в портфелях, повышение требований к МФО и нехватка капитала приведут к дальнейшему уходу мелких низкоэффективных игроков. По оценке агентства «Эксперт РА», статус МФК до конца 2017 года получат не более 100 компаний, а в реестре МФО останется не более 1,5 тыс. компаний. В результате прирост объема портфеля без «банковских» МФО по итогам 2017 года составит около 10% [3]. Таким образом, рынок будет консолидироваться за счет ответственных игроков, которые смогут проявить гибкость в условиях давления макроэкономических факторов. Сейчас лидирующие позиции сохраняют за собой МФО, специализирующиеся на микрозаймах физическим лицам, в том числе на онлайн-микрозаймах (таблица 1).

Таблица 1 – ТОП-10 МФО по объему портфеля микрозаймов [3]

№ п/п	Название МФО	Объем портфеля, млн рублей	
		На 01.01.2017	На 01.01.2016

1	ОТП Финанс	17 574,9	3 924,9
2	Домашние деньги	7 227,3	6 594,9
3	МигКредит	2 637,2	1 983,1
4	ГК «СМСфинанс»	1 609,8	1 140,0
5	ГК «Быстроденьги»	1 321,0	1 304,5
6	ГК «MoneyMan»	1 066,7	486,8
7	Виваденьги (Центр финансовой поддержки)	934,4	691,1
8	Е заем	924,6	310,5
9	Кредиттехрус	762,0	364,8
10	Лига денег	760,1	345,7

Консолидация будет стимулировать развитие новых рынков капитала, необходимых для активного роста микрофинансов и снижения ставок кредитования для клиентов. Мы увидим увеличение доступности для МФО банковского кредитования и средств различных фондов, а также частный капитал посредством коллективных инвестиций через краудсорсинговые компании. Разница в ставках с банковским сектором на фоне снижения ключевой ставки может способствовать перетоку денежных средств физических лиц с депозитов. В то же время, наличие барьера вхождения в размере 1,5 млн руб, НДФЛ и отсутствие гарантий со стороны Агентства по страхованию вкладов будет сдерживать такую миграцию [5].

Вместе с развитием интереса к микрофинансам от институциональных инвесторов можно ожидать диверсификацию представленных в стране бизнес- моделей. Очевидно, будет развиваться залоговое кредитование (например, кредитование под залог ПТС в «CarMoney»), кредитование под залог предметов роскоши, POS-кредитование (выдача кредитов на определенные товары непосредственно в торговых точках).

Заметные изменения будут наблюдаться в управлении рисками, бизнес-процессах, автоматизации. Новейшие технологии идентификации заемщиков и оценки их кредитного качества, распознавание и выявление фрода, работа с большими массивами статистических данных уже сейчас практикуются участниками рынка МФО.

Однако абсолютно необходимая составляющая прогресса на рынке микрофинансирования – это повышение уровня финансовой грамотности населения (формирование разумного финансового поведения и ответственного отношения к личным финансам, свойственного, по результатам исследования Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), лишь пятой части россиян), потому что без этого весь путь, который прошел рынок микрофинансирования, не будет иметь смысла.

Библиографический список

1. Рынок микрофинансирования в 2016 году: онлайн-потенциал // Официальный сайт агентства НАФИ. – 2016 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.rmfinance.ru/data/files_module/monitoring_2016.pdf.

2. Обзор ключевых показателей микрофинансовых организаций // Официальный сайт Банка России. – 2016 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_16-q3.pdf.
3. Рынок микрофинансирования по итогам 2016 года: время перемен // Официальный сайт рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»). – 2017 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://raexpert.ru/researches/mfo/itog_2016/.
4. Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/.
5. Дистанционное обслуживание и снижение ставок. Что ждет рынок микрозаймов? // Официальный сайт журнала Forbes. – 2017 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/342527-distancionnoe-obsluzhivanie-i-snizhenie-stavok-chto-zhdet-rynok.

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ США

Гудь В.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю.*, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *федеральная резервная система США, система денежного обращения, центральный банк, федеральный резервный банк*

Аннотация. *Статья посвящена особенностям деятельности федеральной резервной системы США. В ней представлена характеристика структуры ФРС и ее основные задачи, рассматриваются особенности регулирования системы и ее инструментов, а также отражены наиболее актуальные проблемы и пути их решения.*

На сегодняшний день Федеральная резервная система США является самым большим центральным банком, способным оказывать огромное влияние не только на экономику Соединенных Штатов, но и на весь мир в целом. Банкнота ФРС на протяжении почти ста лет является для многих гарантированным вложением денежных средств. В связи с этим рассмотрим историю создания ФРС, задачи, стоящие перед ней, и подходы, применяемые в настоящее время к организации денежного обращения.

Необходимость в появлении центрального банка в Америке возникла еще в конце 18 века. Впервые данную роль стал играть Первый банк Соединенных Штатов, которой был создан в 1791 году первым министром финансов США Александром Гамильтоном [1]. Полномочия данного банка в 1811 году не были продлены и в 1816 году вместо него был образован Второй банк США. Он просуществовал до 1836 года и был упразднен в связи с жесткой критикой президента Эндрю Джексона. Однако после ряда банковских паник, прошедших в 1873г., 1893г. и 1907г., появился серьезный спрос на создание надежного Центрального банка. Так в 1913 году, согласно Закону о Федеральном резерве, была создана Федеральная резервная система.

Структура ФРС достаточно уникальна. В нее входят 12 региональных Федеральных резервных банков (далее ФРБ), которые являются фискальными агентами казначейства Соединенных Штатов и которые распределены по всей территории страны. ФРБ предоставляют банковские услуги для федерального правительства и депозитных учреждений (сберегательных банков, ссудо-сберегательных ассоциаций, кредитных союзов). Они обеспечивают инкассацию чеков, распределение и сбор наличных средств, электронные переводы. Также в структуру Федеральной резервной системы входит большое количество частных банков, которые подписаны на акции ФРБ в объеме 6 процентов от их капитала [2].

Что касается управления Федеральной резервной системой США, то оно осуществляется на трех уровнях. Во-первых, Совет управляющих ФРС - структура, которая руководит деятельностью всей системы. Совет состоит из 7 членов, утверждаемых на свои посты Президентом

США с последующим одобрением сената. Во-вторых, Федеральный комитет по открытым рынкам (FOMC) – орган, который занимается разработкой монетарной политики страны. Также он отвечает за стабильность цен в стране, обеспечение экономического роста, осуществляет покупку и продажу федеральных долговых обязательств и ценных бумаг казначейства США. В-третьих, многочисленные консультационные советы, чье мнение также учитывается при принятии решений об управлении ФРС США.

С самого начала деятельности задачи Федеральной резервной системы совпали с направлениями национальной финансово-экономической политики государств. Так обеспечение роста экономики и высокого уровня занятости, стабилизация покупательной способности, а также установление приемлемого баланса в сделках с иностранными государствами первоначально были закреплены Конгрессом в Законе о занятости от 1946 года, а затем в Законе о полной занятости и сбалансированном росте от 1978 года.

ФРС США способствует достижению поставленных задач через следующие методы денежно-кредитной политики: изменение нормы резервирования, операции на открытом рынке, изменение нормы рефинансирования [3]. Наиболее гибким и поэтому самым главным таким инструментом являются операции на открытом рынке. Посредством таких операций, проводимых как в крупных, так и в небольших объемах, ФРС обменивает банковские резервы и кредиты на вторичном рынке, тем самым оказывая влияние на объем денежной массы. Обычно они носят защитный характер, то есть противодействуют факторам, влияющим на объемы резервов вне контроля со стороны ФРС, а также способствуют достижению целей кредитно-денежной политики.

Американская государственная платежная система на сегодняшний день является крупнейшей в мире. Каждый год в ней совершаются миллиарды сделок, суммарная стоимость которых превышает триллионы долларов. Однако и у ФРС есть свои минусы, слабые стороны, которые критикуют аналитики и эксперты со всего мира.

ФРС – частное предприятие, то есть оно не является государственным учреждением, поэтому кто в действительности управляет резервной системой доподлинно не известно. Интерес вызывает и сам принцип денежной эмиссии. На долларовых банкнотах США написано «Federal Reserve note» - «Банкнота федерального резерва», то есть фактически получается, что доллары не относятся к государству, а принадлежат частной корпорации. ФРС также считают двигателем для создания госдолга. В случаях, когда правительству США нужны денежные средства, оно обращается к ФРС (которая проводит денежную эмиссию) и берет в долг доллары, а позже погашает их уже с начисленным процентом [4]. Также многие аналитики сходятся во мнении, что большинство финансовых кризисов, которые начинались в США, стали возможны только благодаря монетарной политике ФРС, которая создает условия для образования финансовых пузырей.

Поскольку американский доллар – это ключевая международная валюта (орудие глобального управления), в которой находит очевидное отражение политика Америки, такие решения оказывают существенное влияние не только на экономику США, но и на все мировые финансовые рынки: на котировки ценных бумаг, курсы валют, стоимость товаров мирового спроса.

Поэтому пристальное внимание деловых кругов всего мира направлено на уровень базовой ставки ФРС США, так как от нее

зависят процентные ставки по активам и пассивам американских банков, процентные ставки по казначейским бумагам США и по всем финансовым инструментам. Они в свою очередь определяют направление и интенсивность денежных потоков в мире и в конечном итоге влияют на обменные курсы доллара США и других валют.

В истории ФРС были зафиксированы очень разные уровни базовой ставки. Так самый высокий показатель был установлен в 1980-1981гг., когда он достиг отметки 20%. Начиная с 2000-х годов, произошло около 17 последовательных понижений, и в июне 2006 года ставка составила 5,25%. Позже, за 2,5 года, к декабрю 2008г., ставка упала до диапазона от 0 до 0,25%. Тогда и заговорили об еще одной важной проблеме - обесценение доллара Федеральной резервной системой. После назначения Бена Бернанке на пост председателя ФРС, ставка рефинансирования доллара снизилась почти до нуля, и по подсчетам экспертов доллар, начиная с 1990-го года, потерял около 96% собственной стоимости. Образно говоря, деньги в Америке стали почти бесплатными [4].

Сегодня центробанк Соединенных Штатов продолжает политику количественного смягчения. Каждый месяц правительство США продает ФРС ипотечные обязательства и облигации займа на сумму около 90 миллиардов долларов. В год это составляет около триллиона долларов. Данные действия приводят к росту мировой инфляции за счет вложения долларов во всемирную экономику. В результате все это происходит ради экономики только одной страны – США.

Еще стоит отметить тот факт, что национальный долг Америки в 1913 году составлял менее трех миллиардов долларов. А в настоящий момент эта цифра выросла до 14 триллионов долларов, увеличиваясь ежегодно на 1 миллиард 680 миллионов долларов.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что Федеральная Резервная система Соединенных Штатов Америки достаточно уникальный вид центрального банка, вследствие своей независимости и сложной структуры. Но с самого начала своей деятельности ФРС подвергалась жесткой критике и нападкам со стороны экспертов, утверждавших, что она является секретным учреждением, почти полностью закрытым от общественности. Однако ФРС всегда пыталась найти выход из непростых ситуаций и редко терпела неудачи. Очевидно, что желание Резервной системы сохранить свою непрозрачность, конфиденциальность, объясняется только тем, что принятие обществом денег требует серьезного доверия.

Библиографический список

1. Бурко Р.А. Федеральная резервная система США и ее деятельность //Молодой ученый, 2013. - №12.
2. Абрамова М.А. Национальная денежная система: теории, методология исследования, концепция развития в условиях модернизации современной экономики: монография– М: КУРС: ИНФРА-М, 2014.
3. Гусев К.Н. Будущее мировой валютной системы: доллар, евро, юань? //Банковское дело, 2016. -№2.
4. Варнавский В.Г. Экономический рост в США: тренды и факторы //Мировая экономика и международные отношения, 2016 . -Том 60, №2.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РФ

Гузеева Л.И., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г.Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *безналичные расчеты, формы расчетов, банковские карты, наличные деньги, Банк России.*

Аннотация. *В данной статье раскрываются особенности безналичной системы РФ, а также основные проблемы и тенденции развития платежных карт. Определены возможные пути и способы решения выявленных проблем. На основе полученных результатов сделаны выводы о перспективах развития безналичных расчетов в экономике России в будущем.*

В современном мире безналичные расчеты играют огромную роль и являются неотъемлемой частью нашей жизни. Система безналичных расчетов является практичной: большинство работников получают свою заработную плату на банковскую карту, у многих предприятий есть свои счета в банках, а ценные бумаги и биржи обеспечивают торговлю товарами во всем мире.

Развитие системы безналичных расчетов в условиях рыночной экономики имеет особую значимость для регулирования денежного обращения, образования банковских ресурсов, организации кредитных отношений и сокращения издержек обращения, связанных с денежными расчетами.

С распространением современных технологий виды безналичных платежей стали стремительно развиваться и вытесняют из экономической жизни наличные деньги. На сегодняшний день, объем расчетов в безналичной форме значительно превышает объем расчетов в налично-денежной форме. Многие экономисты прогнозируют, что через пару десятков лет безналичные платежи полностью вытеснят из сферы обращения наличные деньги [1].

Безналичные расчеты – это расчеты между юридическими лицами, расчеты с участием индивидуальных предпринимателей, физических лиц, проводимые через банк в безналичном порядке [2]. Формами безналичных расчетов в РФ являются (п. 1 ст. 862 ГК РФ, абзац второй п. 1.1 Положения Банка России от 19.06.2012 N 383-П "О правилах осуществления перевода денежных средств":

1. Платежное поручение – письменное распоряжение владельца счета банку о перечислении определенной денежной суммы со счета плательщика на счет получателя.
2. Аккредитив – поручение банка покупателя банку поставщика об оплате поставщику товаров на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении покупателя против представленных поставщиком соответствующих документов.
3. Расчет по чеку – владелец счета дает письменное распоряжение банку, выдавшему расчетные чеки, уплатить определенную сумму денег, указанную в чеке, получателю средств.
4. Инкассовое поручение – является расчетным документом, на основании которого производится списание денежных

средств со счетов плательщиков в бесспорном порядке.

Следует подчеркнуть, что каждая форма безналичных расчетов имеет общие черты в различных странах и на разных исторических этапах развития: порядок документооборота, вид расчетного документа и способ платежа [3].

По информации ЦБ РФ на 01.04.2017 г. общая денежная масса без учета кредитных организаций с отозванной лицензией составляет 38555,2 млрд руб. Из денежной массы доля безналичных средств составляет 30944,9 млрд руб. [4]. Таким образом, на сегодняшний день в России 80% совокупного платежного оборота составляет безналичный денежный оборот, и только 20% приходится на наличное денежное обращение.

Министр финансов А. Силуанов заявил, что в России следует развивать безналичные расчеты. Он считает, что это поможет эффективнее бороться с теневой экономикой, а также отслеживать операции налогоплательщиков. Для развития безналичных расчетов Министерство финансов РФ предлагает сократить наличный денежный оборот в стране. Однако министр финансов сообщил, что в 2017-2018 гг. власти РФ не будут ограничивать наличные расчеты, потому что к ограничению надо идти постепенно, начиная с расчетов за крупные покупки. Заместитель председателя Центрального Банка О. Скоробогатова, не считает необходимым сокращать наличные деньги в денежной массе для развития безналичных расчетов. По ее мнению, безналичные операции нужно развивать с помощью внедрения конкурентоспособных форм оплаты и безналичных инструментов в сочетании с привлекательной для граждан тарифной политикой.

Современный мир нельзя представить без платежных карт – одного из прогрессивных средств организации безналичных расчетов. Они обладают дебетовыми и кредитовыми возможностями. Кредитная карта – это банковская карта с предоставленной кредитной линией, которая позволяет ее обладателю делать покупки и снимать наличные в кредит, а дебетовая карта позволяет ее владельцу осуществлять платежи на сумму, равную вкладу на текущем счете в банке, который данную карточку выдал.

На конец 2016 г. по данным сайта Центрального Банка в России наибольшей популярностью пользуются расчетные карты. Они составляют 224,6 млн единиц, а кредитных карт 30,1 единиц. С каждым годом количество расчетных карт растет, что подтверждено данными, приведенными в таблице 1. По нашему мнению, такой рост связан с практичностью использования карт для граждан, поскольку это комфортно: можно оплачивать коммунальные услуги, делать интернет-покупки, оплачивать кредиты и многое другое, не выходя из дома.

На протяжении нескольких лет в России стремительно увеличивался рост безналичных операций по картам. На конец 2016 г. объем операций, совершенные на территории России с использованием карт, эмитированных российскими кредитными организациями, составил 50127,8 млрд руб. Из них на снятие наличных денег приходится 27166,4 млрд руб., а на безналичные операции по оплате товаров составляет 12222,2 млрд. руб.

Таблица 1 - Количество платежных карт в РФ, млн. шт [4]

Год	Расчетные карты	Кредитные карты
2011	147,9	15,0
2012	169,0	22,5
2013	188,3	29,2
2014	195,9	31,8
2015	214,4	29,5
2016	224,6	30,1

Приходится констатировать что на практике снятие наличных пока доминирует над оплатой по карте (рисунок 1), что, в первую очередь, связано с боязнью людей перед новыми технологиями и сопутствующим им рискам. Население пока не доверяет надежности банковской системы и финансовой политике в целом. Также причиной снятия наличными может быть то, что не во всех сферах услуг развита безналичная система расчетов.

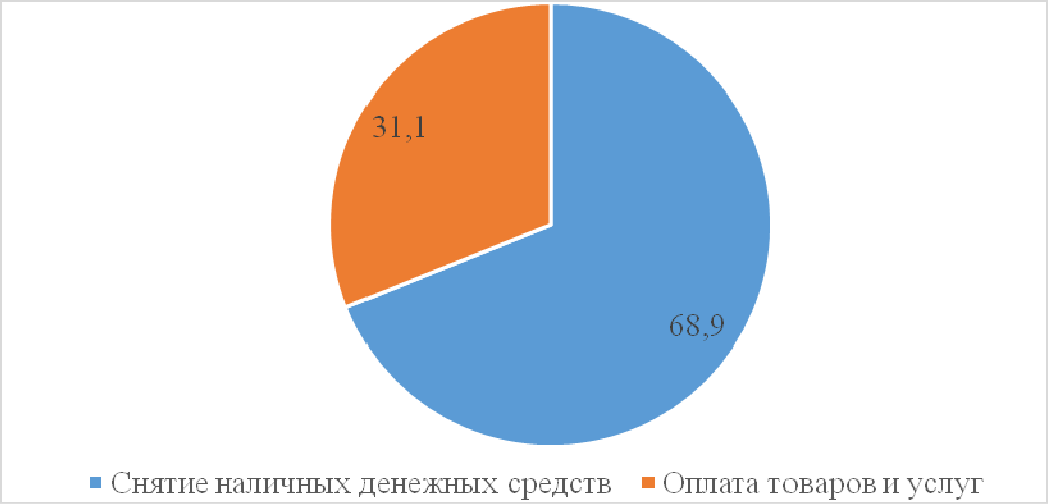


Рисунок 1 - Структура операций, совершенных на территории России с использованием платежных карт в 2016 г., (по объему), в %

Не стоит забывать, что в российском обществе наблюдается недостаточно высокий уровень финансовой грамотности, что подтверждают и международные исследования – среди взрослого населения всего 38% являются финансово грамотными. Это создает значительные преграды для распространения электронных средств платежа как аналога наличным деньгами. Поэтому для того, чтобы переориентировать население России на использование электронных средств платежа необходимо достаточно большое количество времени и немалые усилия. Однако, по мнению ведущих центральных банков, наличные деньги будут оставаться одним из основных платежных инструментов в обозримом будущем [5].

Таким образом, система безналичных расчетов в РФ с каждым последующим годом быстро развивается, однако, нам есть куда стремиться и необходимо улучшать данную систему. В перспективе доля безналичных расчетов будет увеличиваться, однако для этого необходимо стабилизировать безналичное денежное обращение. Мы видим решение проблемы в улучшении деятельности банков. Им необходимо уделить особое внимание расчетам населения за

товары и услуги, понизить тарифы комиссий за осуществление безналичных операций. Также необходимо повысить уровень безопасности безналичных расчетов и улучшить работу по их обслуживанию.

Библиографический список

1. Лабусов М.В. Тенденции развития безналичных расчетов в Российской Федерации// Молодой ученый, 2015г. – №24 (104). – С. 489 – 494.
2. Кравцова Г.И. Деньги, кредит, банки; Минск: БГЭУ, 2012. – 638 с.
3. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. 9-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – 560 с.
4. Официальный портал Банка России http://www.cbr.ru/
5. Ионов В.М. О месте и роли наличных денег в мировой экономике (исчезнут ли наличные деньги?) // Деньги и кредит, 2016г. – №10. – С.43-50.

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Дьяченко Д.В., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *коммерческий банк, кредитование, Банк России, система кредитования, процентная ставка, условия банковского кредитования, кредитные организации, кредитные истории.*

Аннотация. *В данной статье выявлены основные проблемы банковского кредитования физических лиц в современных экономических условиях. Основное внимание в работе акцентируется на уровнях развития различных сегментовх кредитования, на степени жесткости условий банковского кредитования и улучшении системы выдачи кредитов российским гражданам.*

На сегодняшний день все больше внимания уделяется проблеме банковского кредитования и её можно рассмотреть с нескольких сторон: клиента, банка и государства. Рассматривая проблему со стороны клиента можно выделить основные препятствия, которые стоят перед ним:

1) Высокие требования к заёмщику. Большинство клиентов банка отсеиваются именно на этом этапе, поскольку не могут подтвердить свою платежеспособность соответствующими документами.

2) В случае, если клиент прошел первый этап проверки большинство банков требуют предоставления обеспечения безопасности займа в виде залога недвижимости, страхования ответственности или поручительства третьих лиц.

3) Самая большая проблема, с которой может столкнуться заёмщик – высокие процентные ставки и неудобный график платежей. При выдаче кредита банк в обязательном порядке назначает срок выплат и сумму по займу. Зачастую переплаты составляют 30-40% от суммы кредита.

С точки зрения банков можно выделить несколько основных проблем: отсутствует полный доступ к кредитным историям заёмщиков, нецелевое использование кредитов, вероятность невозврата кредитных средств банку.

Со стороны государства можно выделить одну основную проблему – отсутствие закона, который будет регулировать отношения между банком и физическим лицом. В настоящее время взаимоотношения выстраиваются на основании законодательства о защите прав потребителя, а также норм российского банковского и гражданского законодательств.

На апрель 2017 г. в России, по данным ЦБ РФ, количество официально зарегистрированных кредитных организаций, готовых предоставить гражданам кредиты составляет 1039 организаций, включая их филиалы [1]. Ниже представлена таблица самых популярных банков среди заёмщиков.

Таблица 1 – Топ-10 банков по объёму розничных кредитов

Банк	Объем кредитов на 01.04.2017. в млн.руб.
Сбербанк России	4 337 909, 478
ВТБ 24	1 632 027, 668
Россельхозбанк	323 589, 307
Газпромбанк	307 934, 175
ВТБ	241 179, 911
Альфа-банк	236 770, 012
Райффайзенбанк	191 485, 335
Хоум Кредит энд Финанс Банк	150 824, 320
Русский стандарт	148 671, 420
Росбанк	138 872, 063

Из данной таблицы видно, что в первую тройку лидеров по выдаче кредитов на апрель 2017 г. входят банки с частичным, косвенным и полным участием государства соответственно. Из этого следует, что большинство граждан выбирают банки с господдержкой.

По данным ЦБ РФ в I-ом квартале 2017 г. большинство крупных банков снизили степень жесткости требований к заёмщикам. В первую очередь это касалось снижения процентных ставок, а также расширения перечня кредитных программ. Основными факторами уменьшения требований являются большая конкуренция среди коммерческих банков и ожидание дальнейшего снижения уровня инфляции [2].

Наибольшее смягчение условий отмечается в сфере ипотечного кредитования. Данный сегмент кредитного рынка банковские организации продолжают стимулировать: снижением ставок по кредитам на объекты вторичного рынка недвижимости и сохранением ставок по ипотечному кредитованию на новостройки. Сегодня ипотечное кредитование является самым перспективным для кредитных организаций, поэтому большинство банков расширяют свой перечень программ в данном секторе. Для привлечения клиентов банки снижают процентные ставки, уменьшая риск неплатежа.

В сегменте долгосрочного потребительского кредитования заметных перемен спроса на данный вид услуг банков, связанных со смягчением требований не произошло. Сложившаяся ситуация связана с более выгодными условиями на краткосрочное кредитование, что продолжает стимулировать спрос на данный вид кредитования, по сравнению с предыдущим.

В таблице 2 представлены средневзвешенные процентные ставки по краткосрочным кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях [3].

По данным таблицы видно, что самые высокие процентные ставки были в 2014-2015 гг. Причиной этому является высокий уровень инфляции – 11,4% в 2014 г. и 12,9% в 2015 г., по данным Росстата. В 2016 г. был замечен процесс стабилизации инфляции, снижения инфляционных рисков, что отразилось на процентных ставках по кредитам.

Таблица 2 – Средние ставки по рублевым кредитам физическим лицам, %

Месяц	2014 год	2015 год	2016 год
Январь	24,41	29,08	25,43
Февраль	22,77	28,73	23,65
Март	23,78	27,31	23,94
Апрель	20,97	26,20	21,65
Май	24,89	28,62	23,15
Июнь	23,91	26,45	21,88
Июль	23,28	26,29	22,90
Август	23,82	25,71	23,45
Сентябрь	23,93	24,94	23,28
Октябрь	24,37	25,34	23,23
Ноябрь	24,59	25,11	22,51
Декабрь	24,82	24,24	21,30

Рынок потребительского кредитования несет в себе риски для ценовой и финансовой нестабильности, поэтому данный сегмент находится под более пристальным вниманием Банка России. В начале апреля 2017 г. Банком России были внесены изменения в инструкцию 139-И «Об обязательных нормативах банков». Данный проект подразумевает снижение диапазонов полной стоимости кредитов и соответствующий этому изменению повышающий коэффициент. Например, в банке есть необеспеченный розничный кредит, выданный после 1 января 2017 г., полная стоимость которого 20-30% годовых, тогда сумма требований по данному кредиту при расчете нормативов достаточности капитала умножается на 1,1. По данным опроса, проведенного Ассоциацией региональных банков России, примерно у 40% банков, выдающих потребительские кредиты, их доля с процентной ставкой 20-25%, которые относятся к необеспеченным составляет 40-60%. Участники потребительского сегмента кредитования отмечают, что в дальнейшем данное изменение приведет к снижению уровня их капитала в среднем на 0,5% [4].

Новая редакция требований распространяется на все розничные кредитные операции, включая кредитные карты. Так, кредитная карта, которая была открыта до 1 января 2017 г., также будет рассчитываться по нормативам с обновленным коэффициентом риска. Данные ограничения Банк России затронут исключительно коммерческие банки, что в дальнейшем заметно ограничит развитие их бизнеса.

Потребительское кредитование имеет огромное значение для рынка потребительских товаров, поскольку позволяет расширять его емкость [5]. Для совершенствования системы кредитования физических лиц могут быть рекомендованы определенные пути решения существующих проблем:

– Прежде всего, необходимо увеличивать количество кредитных услуг и программ, которые будут соответствовать нынешней экономической ситуации в стране;

– Следует привлекать к работе высококвалифицированных молодых и целеустремленных специалистов, которые не только будут поддерживать имидж российских банков, но и реализовывать стратегии кредитных организаций;

– Совершенствовать методы работы с недобросовестными клиентами, у которых существуют просроченные задолженности. Например, обмен базами данных таких клиентов среди банков;

– Необходимо расширить сеть уже существующие кредитные организации, путем открытия новых филиалов и кредитно-кассовых учреждений.

Библиографический список

1. Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе по состоянию на01.04.2017 [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.cbr.ru/
2. ЦБ: степень жесткости условий банковского кредитования снижается [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.banki.ru/
3. Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/
4. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. N 139-И «Об обязательных нормативах банков» [Электронный ресурс]- Режим доступа: //http://base.garant.ru/70286876/
5. Терновская Е.П., Лавришко А.С. Кредитование физических лиц: особенности, тенденции и влияние на развитие российской экономики // Управление финансами, 2016. – № 9. – С. 142-148.

РАЗВИТИЕ КРЕДИТНОГО РЫНКА РОССИИ

Епраносян А.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *кредит, кредитный портфель, качество кредитного портфеля, ссудная задолженность, просроченная задолженность.*

Аннотация. *В статье рассматриваются факторы, повлиявшие на снижение объемов и качество кредитного портфеля банковской системы РФ за период 2014-2015 гг. Дана оценка рэнкинга ТОП-10 банков по объему кредитного портфеля и доле просроченной задолженности на 01.01.2017 г. Приводится обзор мнений и прогнозов экспертов в отношении тенденций развития кредитования в России на ближайшую перспективу.*

Современному банковскому сектору России помимо решения накопившихся проблем, связанных с особенностями позднего и относительно небольшого периода становления рыночных отношений, приходится преодолевать новые трудности. Они вызваны, в первую очередь, ухудшением макроэкономической ситуации в стране в 2014-2015 гг. [1]. Негативные факторы отразились на доходах населения и предприятий, выразившись в снижении уровня их платежеспособности. Банк России в рамках своих регулирующих и надзорных функций ужесточил требования к коммерческим банкам в целях минимизации их потерь и поддержания финансовой устойчивости в период возрастания кредитных рисков [2]. В этой связи ЦБ РФ продолжил в 2016 г. процесс по выведению с рынка тех кредитных организаций, чьи показатели не соответствовали требованиям регулятора. Притом, что количество отзываемых ежегодно лицензий в последние три года примерно одинаково (86 в 2014 г. и 93 в 2015 г.), показатель 2016 г. оказался максимальным – 97 кредитных организаций. Всего, начиная с 2013 г., была прекращена деятельность 313 кредитных организаций, имеющих проблемы в большинстве своем с качеством сформированных ими кредитных портфелей [3].

В настоящий момент, на наш взгляд, можно говорить об улучшении динамики объемов кредитования экономики по сравнению с кризисным периодом 2014-2015 гг. Так, совокупный кредитный портфель, несмотря на ряд неблагоприятных общеэкономических факторов, возрастал за период 2012-2016 гг. и незначительно снизился в начале 2017 г., при преобладающем большинстве в портфеле кредитов, выданных нефинансовому сектору экономики (Рисунок 1).

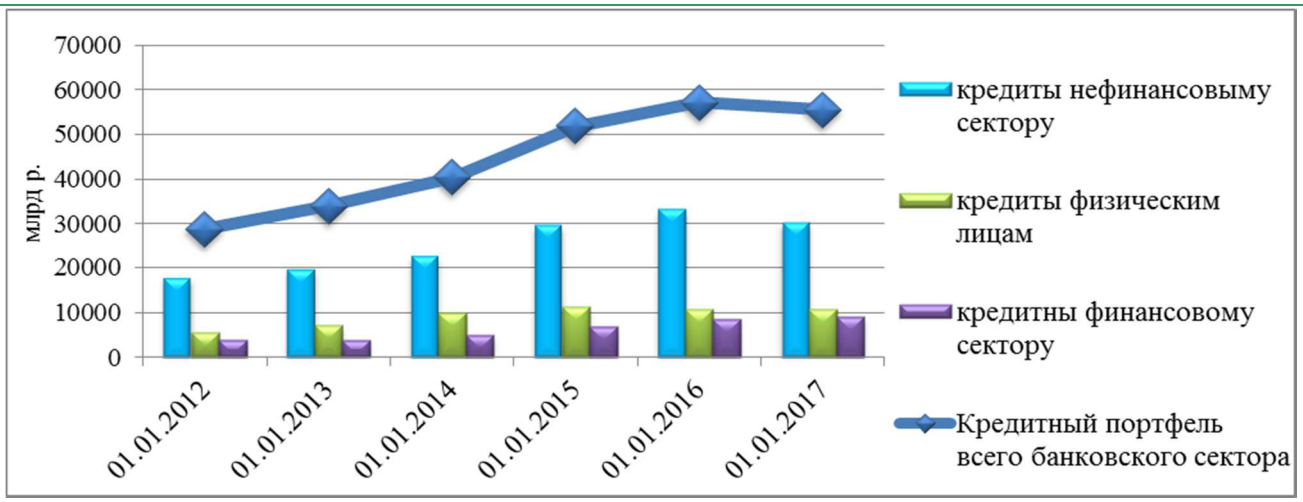


Рисунок 1 – Динамика кредитного портфеля банковского сектора РФ по видам заемщиков за период 2012-2016 гг. [4]

Качество кредитного портфеля по отмеченным ранее причинам значительно снизилось в 2015 г. Так, уровень просроченной задолженности в этот год достиг максимального значения за последние 5 лет и составил 3046,6 млрд руб., против 1133 млрд руб. в 2012г. Аналогичную динамику по просроченной задолженности имели кредитные портфели физических и юридических лиц. На начало 2017 г. величина просроченной задолженности банковского сектора снизилась до 2891,6 млрд р. (Рисунок 2).

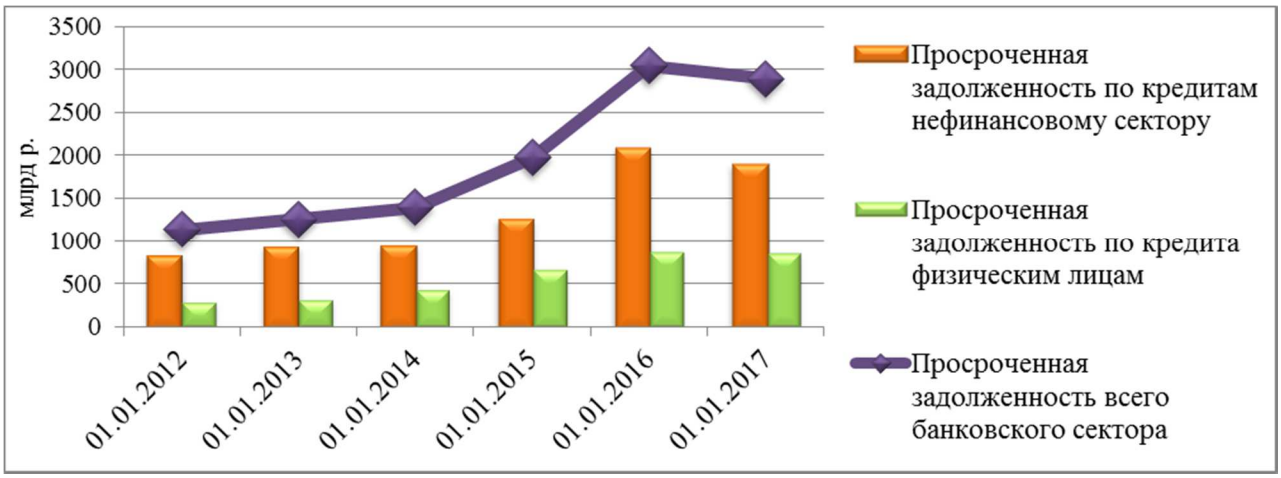


Рисунок 2 – Динамика объема просроченной задолженности банковского сектора РФ [4]

Рост доли проблемных и безнадежных ссуд в совокупном кредитном портфеле по банковскому сектору остается до конца нерешенной проблемой. Несмотря на преимущественную долю стандартных ссуд (более 40%), доля проблемных и безнадежных ссуд в общем портфеле возрастала с начала 2014 г. и достигла 10% (рисунок 3). Актуальным способом управления остается политика продажи некачественных ссуд путем проведения форфейтинговых, факторинговых операций, а также посредством секьюритизации таких активов.

Анализируя кредитные портфели ТОП-10 российских банков за 2016 г., можно сделать вывод, что лидирующие позиции по величине совокупного ссудного портфеля занимают банки с государственным участием, но при

этом темпы прироста портфеля Сбербанка и ВТБ были отрицательными (таблица 1). В ТОП-10 попал Банк НКЦ, продемонстрировавший рост портфеля в 2 раза за 2016 г. Интересно отметить, что кредитный портфель у государственных банков за январь-декабрь вырос на 0,04%, тогда как у частных банков снижение составило 7,8%, а у иностранных банков – 17,5%[4].

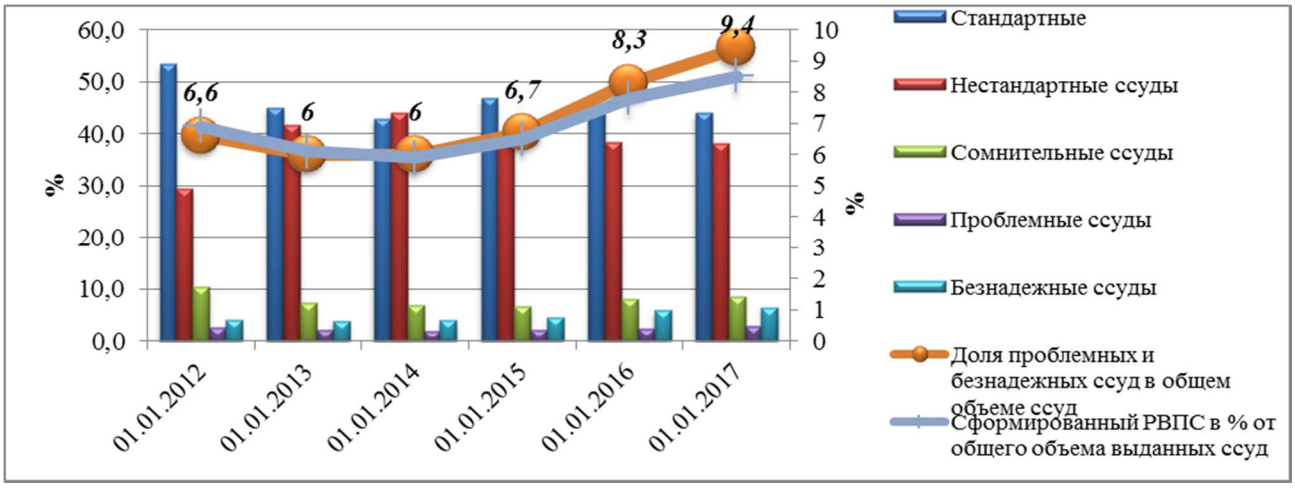


Рисунок 3 – Структура ссудной задолженности банковского сектора РФ по категориям ссуд и доля сформированного РВПС от общего объема ссуд, %[4]

Многие аналитические и рейтинговые агентства отмечают, что пик просрочки во всех сегментах банковского кредитования пройден, но для банков низкое качество активов останется ключевым риском.

Таблица 1– Рэнкинг ТОП-10 банков по объему кредитного портфеля и доле просроченной задолженности на 1 января 2017 г.

Позиция на 1.01.17	Позиция на 1.01.16	Название банка	Темпы прироста ссудного портфеля в 2016г.	Доля проср. задолж. по кредитам на 1.01.17	Доля проср. задолж. по кредитам юр. лиц на 1.01.17	Доля проср. задолж. по кредитам физ. лиц на 1.01.17	Доля проср. задолж. по кредитам на 1.01.16
1	1	ПАО Сбербанк	-3,3%	2,3%	2,2%	3,7%	3,0%
2	2	Банк ВТБ (ПАО)	-1,1%	2,5%	2,8%	8,6%	2,0%
3	3	Банк ГПБ (АО)	1,9%	2,0%	2,1%	2,1%	1,7%
4	4	ВТБ 24 (ПАО)	7,0%	4,6%	12,9%	6,2%	5,6%
5	6	АО "Россельхозбанк"	1,5%	9,2%	13,1%	4,0%	9,3%
6	5	ПАО Банк "ФК Открытие"	-16,7%	5,9%	7,7%	24,8%	3,1%
7	14	Банк НКЦ (АО)	210,7%	0,0%	-	-	0,0%
8	7	АО "АЛЬФА-БАНК"	5,1%	8,3%	6,6%	24,5%	9,7%
9	10	ПАО "МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК"	20,1%	2,5%	3,9%	7,9%	3,1%
10	9	АО ЮниКредит Банк	-22,8%	5,0%	5,2%	13,%	3,2%

Источник: составлено автором по материалам РиаРейтинг [5]

В 2017 г., как отмечают эксперты, доля проблемных кредитов по сравнению с минувшим годом будет по-прежнему достаточно высокой – не менее 14% [3]. На наш взгляд, причиной этому служит расширение кредитования в сегменте заемщиков с низкой платежеспособностью и ужесточение надзорной практики ЦБ РФ. Но

при этом мнения аналитиков сходятся в том, что рост банковской системы России в целом возобновится к концу 2017 г., а качество кредитов – не раньше 2020 г.[6].

Библиографический список

1. Епраносян А.А., Вылегжанина Е.В. Особенности отношения населения г. Краснодара к кредиту как социальному явлению / В сборнике: Актуальные вопросы современной финансовой науки Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции. Кубанский государственный университет; Под редакцией А.В. Пенюгаловой. 2017. – С. 356-360.
2. Маклакова К.Б. Современное состояние кредитного риска в банковском секторе и методы его управления // Вестник молодежной науки 2016, №1 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-kreditnogo-riska
3. Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития /А. Божечкова, В. Гуревич и др.// Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара, РАНХиГС при Президенте РФ, Всероссийская академия внешней торговли, 2017, №2 [Электронный ресурс]// Режим доступа URL: http://www.iep.ru/files/text/crisis_monitoring/2017_2-40_February.pdf
4. Обзор банковского сектора РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=bnksyst
5. Рейтинг банков по объему кредитного портфеля на 1 января 2017 года[Электронный ресурс] // Режим доступа URL: http://riarating.ru/banks/20170207/630055528.html
6. Качество кредитов восстановится не раньше 2020 года / [Электронный ресурс] URL: http://finglobal.ru/kredity/kachestvo-kreditov-vosstanovitsya-ne-r

ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Епраносян А.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *кредитный портфель, малый и средний бизнес, кредитование, ссудная задолженность, государственная поддержка.*

Аннотация. *В статье рассматриваются современные особенности и проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России. По результатам проведенного исследования выявлены тенденции развития кредитования МСП, и сформулированы условия развития данного рынка.*

В современном обществе высокий уровень предпринимательской активности является показателем развитости и открытости экономики. На сегодняшний день роль малого и среднего бизнеса (МСП) реализуется через участие данного сегмента экономики в повышении уровня занятости и благосостояния населения, в росте социальной и экономической инициативы граждан, в формировании доходной части бюджета страны. Как показывает российская практика, представители МСП для решения проблемы дополнительного внешнего финансирования своей деятельности используют банковское кредитование.

Особенность формирования кредитного портфеля МСП непосредственно связана со спецификой деятельности данного сегмента рынка, в частности: с небольшими объемами получаемых доходов, осуществление деятельности в незначительных масштабах, нестабильностью финансового положения и высокой подверженностью влияния макроэкономических показателей в стране [1, с.8]. Так, например, в 2014-2015 гг. крупнейшие банки устойчиво сокращали кредитование МСБ на фоне резкого роста дефолтности портфелей, а также за счет переориентации части своих ресурсов на кредитование крупного бизнеса, который стал более привлекательным направлением. Последнее изменение явилось следствием введения экономических санкций против России, которые лишили крупный отечественный бизнес возможности низкопроцентного фондирования в зарубежных банках и вынудили его обратиться за финансовый помощью на внутренний кредитный рынок. В целом за период 2013-2016гг. объемы кредитования МСП, в том числе и ИП снижались: если на начало 2014 г. доля кредитов предоставленных МСП составляла 27% в совокупном портфеле банковской системы РФ, то на начало 2017 г. сократилась до 14%. (рисунок 1).

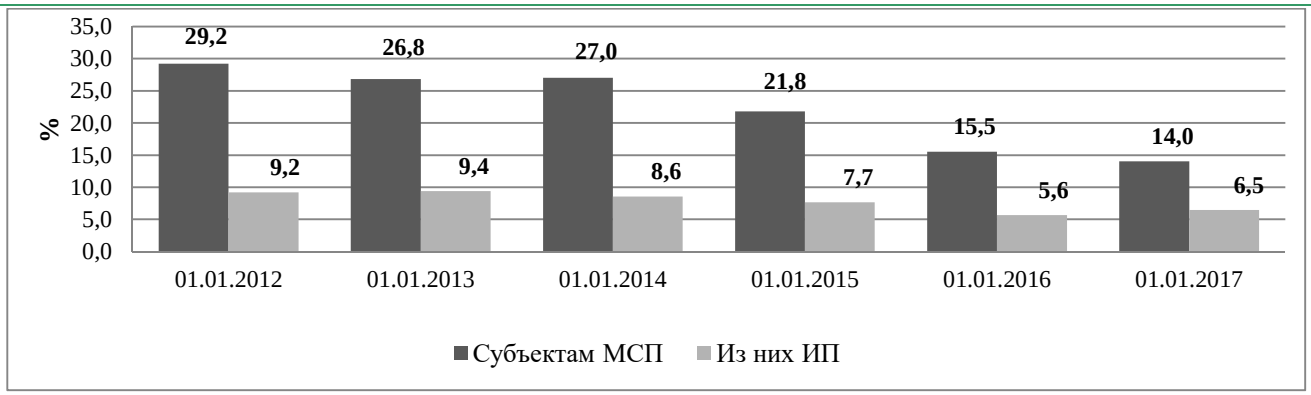


Рисунок 1 – Динамика доли кредитов, предоставленных субъектам МСП в % от совокупного кредитного портфеля банковского сектора РФ

По мере нормализации ситуации с платежной дисциплиной заемщиков коммерческие банки стали возвращаться в сегмент МСБ [2, с.2]. При этом важно отметить, что банки из ТОП-30 выдали на 18% больше кредитов к началу 2017 г. по сравнению с предыдущим периодом, благодаря чему их доля в сегменте выросла впервые с 2013 г. до 53% (рисунок 2).

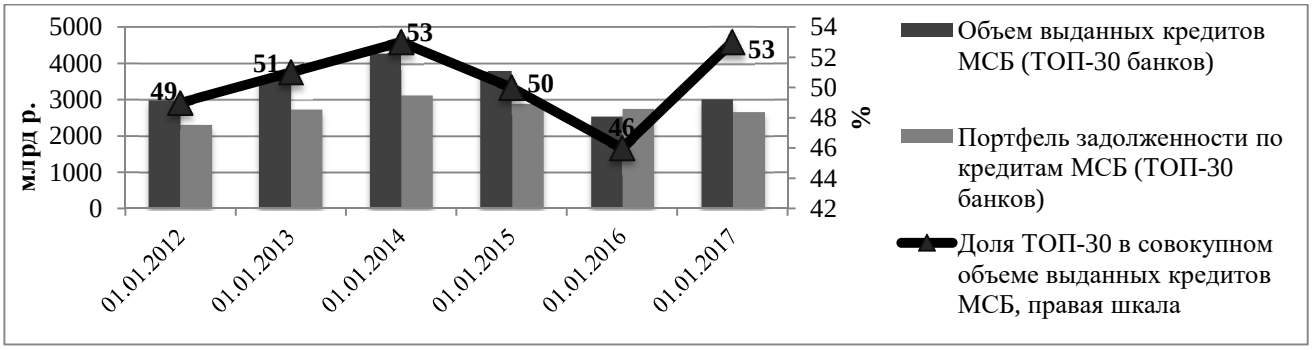


Рисунок 2 – Динамика объема кредитов, задолженности и доли выданных кредитов банков из ТОП-30 в совокупном портфеле банковского сектора РФ

Стоит отметить, что еще в период преодоления финансового кризиса 2008г., кредитные организации, стремясь завоевать клиентов, значительно упростили требования по таким видам кредитов, снизили ставки процента, предлагали беззалоговое кредитование (технология «кредитных фабрик») [3, с.10]. Данные тенденции со временем привели к росту просроченной задолженности. На сегодняшний день, данная тенденция усугубилась замедлением экономического роста в стране. Так, начиная с 2014г. уровень просроченной задолженности МСП неуклонно возрастал и достиг порога в 14,2% в общем объеме задолженности данного сегмента (рисунок 3).

При этом объем просроченной задолженности у банков вне ТОП-30 был ниже, чем у банков ТОП-30 до 2015г., но начиная с 2016 г. качество портфеля банков вне ТОП-30 резко ухудшилось: доля их просроченной задолженности на 01.01.2017 составила 15,8% в портфеле активов, против 13,5% - у банков из ТОП-30 (рисунок 3).

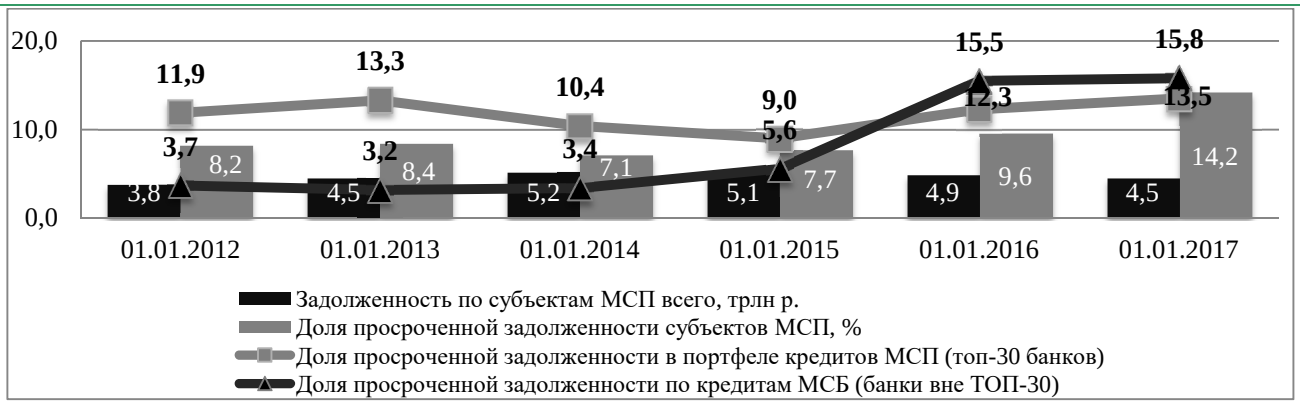


Рисунок 3 – Динамика остатка совокупной и просроченной задолженности по кредитам МСП (трлн р.) и структура просроченной задолженности (в %)

Существующие проблемы в сегменте кредитования МСП затрагивают не только сторону кредиторов, но и сторону потенциальных заемщиков. Группировку актуальных проблем можно представить в таблице 1.

Таким образом, в сложившихся условиях новыми витками развития кредитования МСП способны послужить меры государственной поддержки. К уже реализованным мерам такой поддержки можно отнести, например, отказ с 2014г. от двойного коэффициента при расчете социальных взносов для ИП, а также создание Фонда содействия кредитованию или региональных Гарантийных фондов, развитие системы поручительств и независимых гарантий [5, с.158]. Но при этом, объем кредитов, предоставленных МСП Банком в рамках Национальной гарантийной системы, составляет менее 5% общего объема кредитования. Увеличение масштаба поддержки возможен за счет использования опыта субсидирования процентных ставок на рынке ипотеки и автокредитования. Для сравнения – около 35% всех ипотечных кредитов сегодня выдается в рамках программы господдержки, в автокредитовании доля достигает 40-45% [2, с.3].

Таблица 1 – Основные проблемы кредитования МСП в России

С точки зрения кредиторов	С точки зрения заемщиков
– низкое качество залогового обеспечения, обусловленное тем, что обеспечением чаще всего служат не столь ликвидные объекты, как например товарно-материальные ценности в обороте, реализация которых представляет определенные сложности и сопряжена со значительными издержками; – высокие риски, обусловленные «непрозрачностью» МСП и затрудняющие осуществления достоверного и полного анализа финансово-хозяйственной деятельности МСП; – нежелание банков работать с субъектами малого и микробизнеса на начальном этапе открытия дела.	– невыгодность предлагаемых банками условий в части высокого залогового обеспечения, краткосрочного периода кредитования, высоких процентных ставок, вероятность длительность рассмотрения заявки); – отсутствие налоговых стимулов у субъектов МСП для приращения объема денежных средств, нацеленных на совершенствование производственного процесса и развитие инноваций; – большой объем документации, требуемой банками.

Источник: составлено автором по материалам [4, с.2130]

Эксперты аналитического центра НАФИ считают, что развитие сегмента кредитования МСП в следующем году будет определяться динамикой ключевой ставки Банка России, снижение которой предполагается на 1-1,5 п.п. Динамика просроченной задолженности при этом останется на уровне 2016 года. В данном сценарии уже по итогам 1 квартала 2017 года на рынке кредитования МСП может быть зафиксирован небольшой рост, а по итогам года объем выданных кредитов может прибавить около 10% (5,9 трлн. руб.), при этом весь портфель вырастет на 2-3% [2, с.3].

На наш взгляд, важным условием развития кредитования МСП в 2017 г. по-прежнему остается эффективное использование мер господдержки, а также тенденции по восстановлению темпов роста экономики России.

Библиографический список

1. Бочарова О.Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего предпринимательства на современном этапе / О.Н Бочарова., С.А. Потокина, О.И. Ланина // Социально-экономические явления и процессы, 2014. - №4. - С.7-11.
2. Кредитование малого и среднего бизнеса: отложенный рост // НАФИ: аналитический центр / [Электронный ресурс] URL: http://nafi.ru/analytics/kreditovanie-malogo-i-srednego-biznesa-otlozhennyy-rost/.
3. Евдокимова, С.С. Особенности и проблемы кредитования российскими коммерческими банками предприятий малого и среднего бизнеса / С. С. Евдокимова // Финансы и кредит, 2015. - № 11. - С. 2-14.
4. Гончарова, О. Ю. Кредитование малого бизнеса в современной России: проблемы и перспективы / О. Ю. Гончарова // Российское предпринимательство, 2015. - Т. 16. - № 14.- С. 2125-2138.
5. Чернышева М. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России // Juvenis scientia, 2016. - №2. - С.158-160.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ЯПОНИИ

Ермакова А.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *банковская система, банки Японии, коммерческие банки, кредитные учреждения*

Аннотация. *В статье представлена характеристика банковской системы Японии, рассматриваются особенности деятельности банков, проблемы и пути их решения. Сформулированы основные тенденции развития коммерческих банков и кредитных учреждений Японии.*

Появление первых банков в Японии приходится на XVII век. Это было связано с необходимостью обслуживания банковским капиталом торговли, сельского хозяйства и промышленности. Более интенсивное развитие банковской системы начиналось с середины XIX века. Это было связано с перестройкой экономики, страна становилась все более открытой, а государство, в свою очередь, активно способствовала развитию банков. Так, в 1880 году появился Иокогамский банк золота и серебра. Через два года стал развиваться Центральный банк – Банк Японии. Позже - Промышленный банк, Банк долгосрочных кредитов, Сельскохозяйственный кооперативный банк и многие другие банки.

После Второй мировой войны стала развиваться современная банковская система. Она функционировала подобно американской. В то время у Японии был колоссальный дефицит государственного бюджета, страна находилась в условиях гиперинфляции и имела высокий уровень безработицы, поэтому было решено изменить систему регулирования денежного обращения, а именно, были блокированы сбережения всего населения и банковские ценные бумаги. Для того, чтобы понизить уровень безработицы и способствовать развитию малого и среднего бизнеса, правительство решило создать доверительные фонды и кредитную кооперацию.

В целом, современная банковская система Японии подразделяется на общенациональные частные банки, кредитные ассоциации, правительственные финансовые учреждения и филиалы иностранных банков[1].

Главным банком в Японии является Центральный банк – Банк Японии, который был создан в 1882 году. Больше половины его акций принадлежит государству. Этот банк является первым уровнем финансово-кредитной системы Японии. Функции Банка Японии определены в специальном Законе «О Центральном банке Японии» 1942 года. Основными функциями являются: эмиссия денег, денежно-кредитное регулирование экономики, осуществление международных расчетов, проведение операций на валютном рынке и разного рода кассовое обслуживание казначейства. Руководить и возглавлять

имеют право президент банка и директорат. В директорате состоят вице-президенты данного банка, советники президента, инспектор по надзору за ведением разного рода дел и директор. Данный банк проводит лицензирование банковской деятельности, определяет минимальный размер уставного капитала банков, имеет право выдавать разрешение на изменение наименования банка, а также создание и ликвидацию его филиалов. Главной задачей Банка Японии считается содействие развитию национальной экономики. Основными направлениями деятельности являются: предоставление кредитов под обеспечение векселей, облигаций, ценных бумаг; учет коммерческих векселей и долговых обязательств; выписка векселей на получение; прием вкладов и проведение операций в национальной валюте; купля-продажа ценностей [1].

Второй уровень финансово-кредитной системы Японии подразделяется на несколько групп. Первая включает в себя финансово-кредитные учреждения, которые обеспечивают банковское обслуживание корпораций, производит сопровождение их деятельности не только внутри страны, но и за рубежом. Основным направлением является банковское обслуживание. К этой группе относятся банковские холдинги, городские и региональные банки, банки долгосрочного кредитования, филиалы иностранных банков и траст-банки. Вторая группа включает в себя финансовые институты в пользу малого бизнеса. В третью группу входят кооперативные системы, которые содержат учреждения для сельского хозяйства и т.д. Четвертая группа – это государственные банки, финансовые организации и корпорации. И, наконец, в пятую группу входят финансовые и страховые компании [2].

Основой банковской системы страны являются общенациональные банки. Их количество составляет 150 банков, которым подчиняются более 16 тыс. филиалов. Региональные банки – это неотъемлемая часть истории финансовых систем многих развитых стран. Они являются коммерческими банками, так же как и городские. Основное отличие состоит в том, что они имеют меньший по величине капитал и активы, а также расположены в малых и средних городах. В Японии насчитывается 64 региональных банка и 7600 филиалов. В процессах развития глобализации и развития международной финансовой системы роль региональных банков сильно изменилась. Как известно, они начали развиваться в конце XIX века. В это время в Японии зарождался процесс шелководства, который постепенно становился ведущей экспортно-ориентированной отраслью в экономике страны. Благодаря продукции данной отрасли, в страну стала поступать основная часть иностранной валюты, которая была крайне важна для закупки оборудования и сырьевых ресурсов. Со временем возник спрос на услуги финансовых посредников на региональном уровне, в силу особенностей развития шелководства. Этими особенностями являлись довольно удаленное расположение предприятий отрасли от множества развитых финансовых центров и специализация производителей. Роль региональных банков заключается в работе с вкладчиками и небольшими заемщиками на региональном уровне, взаимодействие с более крупными финансовыми учреждениями в виде межбанковских операций и покупки разных банковских облигаций. Во второй половине XIX века региональные банки сыграли важную роль для страны, а именно обеспечение финансирования малого и среднего бизнеса. С начала 80-х годов XX

века региональные банки столкнулись с усилением конкуренции со стороны более крупных кредитно-финансовых учреждений [3].

Дополнение городских и региональных банков составляют банки долгосрочного кредитования. Они имеют право также предоставлять краткосрочные и долгосрочные кредиты. Такими банками являются Промышленный банк, Японский банк долгосрочных кредитов, Японский кредитный банк. Суммарный объем их капитала превышает 75 трлн. иен. На сегодняшний день их деятельность регулируется Законом о банках, а также Законом о долгосрочном кредите.

Также существуют Трастовые банки, которые занимаются проведением соответствующих операций. На данный момент они активно вмешиваются в деятельность городских и региональных банков. В Японии насчитывается 7 таких банков, подчиняющих себе 430 филиалов. Эти банки специализируются на привлечение средств вкладчиков на срок от 2 до 5 лет, после чего привлеченные средства направляются на кредитование заемщиков [4].

С 1951 года в Японии начинали свое развитие банки взаимного кредитования. Сегодня они проводят депозитные и кредитные операции для местного населения и организаций малого и среднего бизнеса, выполняют функции коммерческих банков, фактически являются аналогом региональных банков, а также занимают обособленное положение на рынке и имеют собственную банковскою ассоциацию.

Что касается особенностей банков в целом, то следует сказать, что стабильность достигается путем развитой системы надзора за их созданием и деятельностью. Надзор осуществляют Банк Японии и Министерство финансов.

В последние годы происходит устойчивое снижение всех процентных ставок, благодаря политике «нулевой ставки». Целью данной политики является оживление экономики страны путем влияния «дешевых» денег. Также происходит расширение объемов выпуска ценных бумаг, а именно государственных облигаций. Они во всем мире признаются самым надежным вложением средств. В целом, Банк Японии улучшил прогноз на будущее, отметил прекращение тенденций к ослаблению экономики, в результате чрезвычайно стимулирующих финансовых условий. А наиболее актуальной на данный момент задачей принято считать скорейшее достижение двухпроцентного уровня инфляции, что тем самым является новыми ориентирами Банка Японии.

Исходя из всего вышесказанного хотелось бы отметить, что, несмотря на разного рода политические и экономические ситуации, права банков во многом расширяются. С момента появления банков и по сегодняшний день спектр их деятельности изменился от узкой специализации до универсализации банковской деятельности. Каждый уровень финансово-кредитной политики банков функционирует в рамках своих обязательств. Но в период кризисов повышается роль государства, которое активно участвует в деятельности банков. На данный момент планируется усиление системы финансового надзора, обеспечение достаточности капитала банков, а также осуществление прозрачности их деятельности.

Библиографический список

1. Е.Ф. Жуков, И.М. Максимова, А.В. Печникова и др. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов, под ред. Е.Ф. Жукова, 2012. – С. 641-647.
2. Самойлов А.А. Современная банковская система Японии: преодоление кризиса 90-х и взгляд в новое тысячелетие, 2012.
3. Региональные банки Японии: основные этап развития, особенности регулирования и роль в экономическом развитии // «Финансы и кредит», 2016, - С. 49-60.
4. Платонов В.Г, Агеева О.Ю. Особенности денежной системы Японии, 2014.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ

Ирха А.Р., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *криптовалюта, биткоин, виртуальная валюта, платежная система, инновация, черный рынок.*

Аннотация. *В статье рассматривается современное состояние криптовалютных систем. Более подробно виртуальные валюты раскрываются на примере биткоина, начиная от его создания, заканчивая обоснованием плюсов и минусов использования. Также в статье рассматривается опыт применения криптовалют в развитых странах, выявляются перспективы их использования.*

Криптовалюта, как виртуальная валюта, появилась с развитием сети Интернет, появлением технологических и шифровальных инноваций, а также процессинговых нововведений. Желание физических и юридических лиц осуществлять свои финансовые сделки конфиденциально и в перспективе получить новый дополнительный источник денег дали толчок появлению идеи о создании подобной структуры. Криптовалюта (виртуальная валюта) – вид цифровой валюты, эмиссия и учет которой основаны на ассиметричном шифровании и применении различных криптографических методов защиты [1]. Процесс создания криптовалюты называется майнинг, который ограничивается мощностью и производительностью компьютеров и других вычислительных машин. В некоторых источниках можно услышать такое выражение, как «электронное золото». Под ним как раз и понимают криптовалюту, которая, как и золото, требует больших трудозатрат при эмиссии, при этом ограничено количество единиц, а трудоемкость постепенно растет.

Сейчас можно насчитать около 800 видов виртуальной валюты. К концу 2016 г. капитализация рынка криптовалют достигла около 7 000 млн долл. Криптовалюты имеют ряд отличительных особенностей: транзакции осуществляются анонимно, процесс эмиссии ограничен и децентрализован, трансграничные переводы практически не подвластны внешнему контролю, основной регулятор отсутствует. Виртуальные валюты имеют довольно нестабильный курс и могут создавать новые финансовые инструменты. Однако, отсутствие обеспечения, весьма сомнительное признание и небезопасность, довольно сильно портят репутацию криптовалюты среди граждан, организаций, а также государственных органов. Некоторые называют это явление инновационным аналогом всемирной платежной системы, другие - новым инструментом черного рынка. И дискуссии по этому вопросу продолжаются до сих пор.

Правительства многих стран считают, что должен осуществляться серьезный надзор за криптовалютами, так как существует вероятность, что их будут использовать для различных незаконных финансовых операций, как например, для отмывания

денег. Очень сложно создать правильную систему управления и регулирования для виртуальных валют, поэтому некоторые страны полностью запрещают их использование. К ним можно отнести Китай, Таиланд, Исландию. Однако в Германии и США существуют определенные правила и положении об использовании криптовалюты биткоин в национальной системе законодательства. В России взгляд на виртуальные валюты весьма неоднозначен. В 2014 г. был разработан проект закона, который предусматривал определенные штрафы и взыскания за эмиссию и использование подобных инструментов. В то же время в 2016 г. платежная система Qiwi основала проект по созданию битрублей, считая возможным адаптировать их под российские законы и экономику.

В настоящее время глубины сети Интернет – это самый настоящий черный рынок. Там можно обнаружить различные торговые площадки, на которых можно приобрести различные товары. Основная проблема состоит в том, что незаконные товары продаются и покупаются за виртуальные деньги, такие как биткоин. В связи с этим актуальным является вопрос, должны ли власти содействовать развитию виртуальных валют или, наоборот, препятствовать ему. Для большинства пользователей криптовалюта является чем-то подозрительным и неизученным. Люди не ищут преимуществ и не пытаются вникнуть в суть нового финансового инструмента, тем самым только подтверждая теорию о том, что это всего лишь валюта черного рынка. Однако, если подробнее рассмотреть это явление, можно выделить немало плюсов использования криптовалюты в финансовых операциях.

Рассмотрим подробнее криптовалюты на примере самой известной из них – биткоина. Биткоин появился в 2009 г. в децентрализованной электронной сети пользователей. Всего за несколько лет данная виртуальная валюта стала весьма заметным явлением, которое начали активно обсуждать как пользователи Интернета, так и различные бизнес-сообщества и государственные органы. Главный недостаток обычной валюты в том, что она требует большого доверия. Тем временем банки могут вкладывать полученные денежные средства в раздувание финансовых «пузырей», имея довольно незначительные резервы. Появление доступных для широких масс программ надежного шифрования больше не требует доверия к системным администраторам. Теперь данные могут быть зашифрованы настолько надежно, что вскрыть их практически невозможно. С появление электронной валюты, основанной на надежной криптографии, деньги могут быть надежно сохранены, а использование их становится простым и удобным [2]. Валютный курс биткоина рос довольно быстро, хотя и был подвержен не менее внушительным колебаниям в связи со взломом интернет-ресурса, на котором осуществлялись торги. Если в 2010 году курс биткоина составлял всего 0,3 цента, то сейчас он составляет больше 1000 долларов.

Система биткоин создана человеком или группой лиц под псевдонимом Сатоси Накамото. Каждый новый пользователь биткоина добровольно соглашается предоставить мощность своего домашнего компьютера для определенной вычислительной задачи. Однако система не имеет одного авторизированного разработчика, поэтому при изменении правил обращения валюты пользователю некому предъявить претензии.

Рассмотрим основные плюсы биткоина и, собственно, криптовалюты. Во-первых, на ее курс не оказывают влияния политические

условия, он зависит лишь от спроса и предложения на валюту. Во-вторых, сделки с участием биткоина осуществляются практически мгновенно, в отличие от банковских переводов. В-третьих, для пользования криптовалютой не требуется банковская карта или связь с ненадежной платежной системой, которые подвержены мошенничеству. Еще одним явным плюсом является анонимность операций с биткоинами. Однако, с экономической точки зрения, эта валюта не может стать основной или государственной, так как она является дефляционной и может снизить объемы производства в стране.

В настоящее время юристы и экономисты продолжают дискутировать, имеет ли биткоин все признаки денежного суррогата. Возникает некое противоречие, с одной стороны биткоин выступает средством платежа, с другой – система неавторизованного лица не может управлять денежной системой, по законодательству на это право имеют только операторы и кредитные учреждения с лицензией на занятие такой финансовой деятельностью. Банк России 27 января 2014 г. назвал биткоин денежным суррогатом. Согласно этой информации, граждане и юридические лица могут быть, в том числе непреднамеренно, вовлечены в противоправную деятельность [3]. Что касается экономически развитых стран – США, Германии и других, там за биткоины можно покупать и продавать все, начиная от продуктов питания, заканчивая квартирами и автомобилями. Созданы специальные машины для выпуска виртуальной валюты. Данные устройства могут принимать наличные деньги, сканировать штрих-коды и переводить за считанные секунды деньги из одной валюты в другую. Во многих бедных странах Африки биткоин заменил людям недоступные услуги банков.

В заключении можно сделать вывод, что значительно вырос интерес к использованию криптовалютных денежных систем в связи с расширением сети Интернет. Это можно рассматривать как очередной шаг к усилению личной свободы человека. Предполагается, что использование виртуальных валют будет особо часто встречаться в сделках малых и средних предпринимателей. Если технологии позволят проводить расчеты не в течение 10 минут, как это сейчас происходит с биткоинами, а мгновенно, то в условиях низкой степени госконтроля за Интернетом использование тех же биткоинов станет надежным и безопасным механизмом сокращения налогооблагаемой базы [4]. Если власти дадут возможность криптовалютам развиваться, то они смогут создать сильную конкуренцию национальным валютам, чего в нашей истории еще никогда не происходило. Возможно, это станет стимулом для банковских систем к совершенствованию и усилению устойчивости и надежности обменного курса. С другой стороны, нельзя отрицать, что виртуальные валюты могу поспособствовать развитию черного рынка и увеличению доли незаконных финансовых операций. В настоящее время нельзя еще точно сказать, чем обернется такое нововведение в денежной сфере.

Библиографический список

1. Степанова Д.И. Особенности организации и направления развития криптовалютных платежных систем / Д.И. Степанова, Т.Е. Николаева, Н.В. Иволгина // Финансы и кредит, 2016. – №10. – С.33-46.

2. Воронин Д.В. Bitcoin: новая форма денег или спекулятивный пузырь / Д.В. Воронин // Банковское дело, 2014. – №3(243). – С. 52-54.
3. Косарев В.Е. Взрывоопасная валюта биткоин / В.Е. Косарев // Банковское дело. – 2014. – № 4(244), С. 39-41.
4. Яндиев М.И. Формирование новой модели финансовых отношений в сети «Интернет» / М.И. Яндиев // Финансы, 2015. – №7. – С.53-56.

КРЕДИТОВАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Казанский А.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (Краснодар)*
Базилевич А.Р., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *кредитование, банки, реальный сектор экономики, кредитный скоринг, равноправное кредитование.*

Аннотация. *В статье затронуты основы кредитования реального сектора экономики и перспективы его развития. Выявлены некоторые проблемы, присутствующие в данном секторе и предложены меры по их устранению.*

Реальный сектор экономики России является стратегически важным для страны, поскольку формирует своей совокупностью валовой внутренний продукт, что в свою очередь представляется показателем экономического развития государства и конкурентоспособности на международном рынке.

Он объединяет в себе практически все сферы производства и оказания услуг – предприятия добывающей и перерабатывающей промышленности, сельское хозяйство, а также сферу оказания промышленных, бытовых и иных услуг.

Важно отметить, что не все отрасли приносят прибыль, но от них зависит благополучие населения страны, например сельское хозяйство. Отрасль систематически убыточна по большей части, что связано с ее сезонным характером. Наибольшее влияние на эту отрасль оказало введение продовольственных санкций от ряда стран в 2014 году, но это можно рассмотреть и с другой стороны, есть возможность и стимул для развития. Тем не менее такие предприятия наиболее остро нуждаются в кредитных средствах.

Финансовые отношения банков с предприятиями, в том числе прямо или косвенно относящихся к реальному сектору, очень тесные, поскольку большая часть операций с денежными средствами протекает через и посредством кредитных организаций и их операций.

В самом процессе осуществления своей деятельности, хозяйствующими субъектами, финансовые институты принимают непосредственное участие, поскольку предприятия нуждаются в предоставляемых ими услугах. Таким образом само существование предприятий предполагает вовлечение их в сферу финансов, поскольку сама цель предприятий – коммерческая деятельность, предусматривает применение денежных расчетов, а также непосредственное участие финансовых институтов в осуществлении этой деятельности; для хозяйствующих субъектов законодательно определены ограничения в использование наличности в расчетах, что под собой заведомо предполагает использование банков для безналичных расчетов между субъектами.

Денежные расчеты проникают во все сферы хозяйственных отношений предприятий в форме расчетно-кассовых, кредитных, депозитных и других операций.

Реальный сектор, по сути, включает в себя все отрасли, кроме финансовой. По этой причине на него оказывает влияние множество факторов.

Учитывая экономическую ситуацию, сложившуюся в стране в данный момент времени, следует уделять особое внимание развитию реального сектора.

Наибольшее влияние оказывается на средний и малый бизнес, поскольку транснациональные корпорации имеют свои активы не только в нашей стране, но и других странах, а такой бизнес оказывается под прямым ударом экономической нестабильности [1].

Важно отметить, некоторые отрасли все-же остаются в достаточно выигрышном положении, с учетом обстановки, а некоторые испытывают тяжелые проблемы. В сложном положении оказалось и сельское хозяйство. Случилось это по причине и так недостаточного его развития, а также по причине возросших надежд на увеличение производства и улучшения качества производимой продукции.

Для развития сектора ему требуется значительное внимание, в особенности, со стороны банков. Кредитование – единственный шанс развития сектора, поскольку на него оказывают значительное влияние многие факторы, зачастую не зависящие от производителей.

Особенность кредитования этого сектора заключается в том, что производители, по причине сезонности, оказываются без денежных средств, вкладывая их, например, в покупку посевных с целью покрытия больших территорий, но оказываются не способны оплатить сбор полученного урожая. Помимо прочих, производитель, в связи с определенным факторами, может совсем остаться без денежных средств.

Фактором, влияющим на процесс кредитования, также, может выступать оценка обеспечения кредита, в которой, зачастую, кроется очередная проблема – недостоверность сведений, полученных путем проведения поверхностного анализа кредитором заемщика, а также его окружения с целью ускорения выдачи ссуды; в отношении залогового имущества и установлении имущественных прав третьих лиц. Банк проверяет наличие возможности отношения иных лиц к залогу, тем не менее, существует вероятность его перезалога несколько раз. Также, в течение действия договора по кредиту, возможна замена обеспечения, посредствам составления нового соглашения к договору. Таким образом, в связи с некоторыми обстоятельствами, возрастает риск, который, кредитный институт возмещает при помощи повышенных ставок по кредитам, тем самым повышая издержки заемщиков в целом. Отсюда, ускорение движения ссудного капитала, вызывает его удорожание для конечного потребителя.

Более углубленная проверка, которая могла бы решить эту проблему значительно замедляет процесс выдачи кредита, что вредит конкурентной борьбе на рынке ссудных капиталов. Решить эту проблему в некоторой степени позволит внедрение кредитного скоринга, который позволит в кратчайшие сроки выдавать кредиты [2].

Сам кредитный скоринг представляет собой бальную оценку кредитоспособности заемщика, основанный на специально разработанных математических моделях, включающих в себя большое количество не взаимосвязанных переменных.

Зачастую банки разрабатывают

собственные скоринговые алгоритмы анализа кредитоспособности, учитывающие все особенности отдельного банка и его кредитных программ, что достаточно ресурсоемко, поэтому существует возможность отдать скоринг на аутсорсинг, что в значительной степени позволит сэкономить финансовые ресурсы.

Для возможности решения слабого финансирования сельскохозяйственного сектора, как стратегически важного для страны, возможно внедрение гибрида равноправного кредитования и сельскохозяйственного кооператива в эту область.

Равноправное кредитование (с англ. peer-to-peer или P2P) – способ ссуживания денежных средств без привлечения традиционного финансового посредника – банка или другого финансового института. Достаточно новая форма кредитования, в особенности для нашей страны. Ссуды предоставляются посредствам вебсайтов при помощи некоторого подобия кредитной организации, при помощи разнообразных платформ кредитования и инструментов проверки кредитоспособности.

С развитием инфотелекоммуникационных технологий стало возможно создание специальных площадок, собственно, на их принципе и работает P2P кредитование. На основе этого принципа работы возможно создание кредитных сельскохозяйственных кооперативов, в данном случае, объединяющих сельхозпроизводителей.

Кредитный сельскохозяйственный кооператив представляет собой форму объединения малых и средних сельхозпроизводителей на основе создания кредитного фонда в основе, а также, при желании, других фондов, служащих осуществлению целей производителей.

Основывается кредитный фонд кооператива посредством вложения свободных денежных средств участников и служит не целью получения прибыли, как в случае классического сельскохозяйственного кооператива с основанием паевого фонда, а возможностью получения финансовой помощи для поддержания деятельности предприятий.

Таким образом, нуждающиеся участники могут пользоваться денежными средствами такого фонда на условиях более низких процентных ставок, чем в банке; ссудодатели же, будут получать небольшой доход от кредитных средств.

Такие кооперативы принесут значительную пользу малым и средним предприятиям и позволят повысить конкурентоспособность.

Представленные решения в обоих случаях повысят конкурентоспособность и будут в значительной мере положительно влиять на развитие реального сектора экономки.

Библиографический список

1. Селиванова Т.А. Проблемы кредитования коммерческими банками предприятий реального сектора экономики // Инновационная наука, 2015. - №5-1 – С. 259-261.
2. Шешукова Т.Г., Быкова М.А. Кредитный скоринг как система анализа заемщика-предприятия малого бизнеса кредитной организацией // Вестник Пермского университета, 2013. - №1 (16). - С 52-56.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ МЕЖДУ ГРАЖДАНАМИ РФ

Калинин И.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *наличные расчеты, безналичные расчеты, денежная масса, денежные средства, банк, платежная карта, обналичивание, налог, кредитная организация.*

Аннотация. *В статье обоснована целесообразность и необходимость сокращения объема наличных расчетов путем ограничения оплаты наличными в расчетах между физическими лицами. Оценена готовность банковской системы для реализации данной меры и проблемы, которые могут возникнуть при реализации данного ограничения.*

В условиях рыночной экономики и стремительного развития информационных технологий, применяемых в финансовой системе, доля безналичных расчетов постепенно увеличивается, вытесняя платежи наличными.

Безналичные расчеты – это форма денежного обращения, при которой хранение и движение денежных средств происходит без участия наличных денег, посредством зачисления денег на банковский счет и перечисления со счета плательщика на счет получателя [1]. Использование безналичных денег экономически эффективнее платежей наличными, поскольку достигается значительная экономия на издержках обращения. Развитию и широкому применению безналичных денег способствует развитая сеть банков, а также интересы государства в их развитии с целью обеспечения прозрачности денежных переводов, «обеления» экономики, изучения и регулирования макроэкономических процессов.

Инфраструктура рынка способствует стремительному росту безналичных расчетов, но для большинства россиян наличные остаются приоритетным способом оплаты: 32% расплачиваются только живыми деньгами, 27% - преимущественно наличными [2]. Под наличными деньгами понимаются денежные средства в их физической форме, в виде бумажных денег и монет, денежных знаков [3].

Доля безналичных средств в общем объеме денежной массы в нашей стране непрерывно растет, чему способствуют и реализуемые государством меры. В 2015 г. в структуре денежной массы безналичные средства превышали наличные деньги в 4 раза. Большая часть денежных средств находится на расчетных счетах юридических и физических лиц.

На сегодняшний день физические лица активно используют платежные карты, этому способствует введение обязательной оплаты труда граждан на их расчетный счет, развитая инфраструктура, включающая в себя сеть банкоматов, терминалов для безналичной оплаты. Несмотря на это среднестатистический россиянин предпочитает обналичивать свои денежные

средства, помимо этого с психологической точки зрения, человек воспринимает свой банковский счет как место накопления, а не как платежное средство, которое можно использовать в повседневной жизни.

Рисунок 5 – Структура денежной массы [4]

В связи со сложившимся поведением граждан и для борьбы с теневой экономикой Минфином РФ в 2012 г. был разработал законопроект, согласно которому было предложено ограничить расчеты наличными между физическими и юридическими лицами на уровне 600 000 руб. Реализации данного законопроекта помешала неготовность инфраструктуры.

В настоящее время предельная сумма расчетов наличными с участием физических лиц не ограничена государством, однако существует схожее ограничение в отношении юридических лиц. Согласно ст. 861 ГК РФ расчеты между хозяйствующими субъектами производятся в безналичной форме, но с некоторыми ограничениями. Так, указание Банка России от 20 июня 2007 г. № 1843-У "О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя", устанавливает лимит на максимальный размер расчетов наличными деньгами между юридическими лицами в размере 100 тыс. руб.

В план правительства по повышению темпов роста экономики в 2018–2024 гг. планируется включить ограничение наличных платежей в размере 300 000 руб. За нарушение порядка расчетов наличными свыше 300 тыс. руб. Минфин предлагает введение штрафа: для принявших наличный платеж граждан, должностных лиц и юридических лиц штраф будет равен сумме, на которую превышен лимит. Данная мера позволит увеличить контроль над средствами граждан, повысить прозрачность денежных транзакций, увеличить объем поступаемых налогов. Стоит отметить, что изменение порядка расчетов с использованием наличных денег на уровне 300 000 руб. является безболезненной мерой для потребителей, так как планируемое нововведение коснется исключительно приобретения недвижимости, автомобилей и предметов роскоши.

Рисунок 6 – Операции, совершаемые на территории России с использованием платежных карт [5]

Безналичные расчеты проходят быстрее, покупателю не надо разменивать купюры, продавцу искать сдачу, тем более уменьшается риск ограбления магазинов, поскольку в них и вовсе не будет наличных денег. Инфраструктура для безналичных расчетов в России требует разработки и стимулирования, а действующая система обходится дорого для продавца, отсутствие интернета в отдаленных частях страны и вовсе делает безналичные расчеты невозможными. Реализации данного законопроекта может помешать недоверие граждан к безналичной форме расчетов, которое проявляется в боязни столкнуться с мошенничеством, боязни граждан доверить банку свои личные сбережения, деньги, даже в пределах застрахованной суммы в 1 400 тыс. руб. согласно гл. 2 ст. 11 Федерального закона от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ в редакции от 03.07.2016 "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" оформлять банковские карты, пользоваться онлайн-банкингом. Высокая стоимость эквайринга, то есть комиссия в пользу кредитной организации за предоставление возможности физическому или юридическому лицу расплачиваться в безналичной форме за приобретаемые товары и оказываемые услуги, стоимость которого в 2 раза больше стоимости обслуживания операций наличными.

Ограничение объема наличных расчетов между гражданами будет являться эффективным инструментом для контроля за использованием средств граждан, увеличения прозрачности финансовых операций, что способствует снижению доли теневой экономики, увеличению налоговых поступлений в бюджет. По нашему мнению, конъюнктура и инфраструктура российской экономики для реализации данного механизма в полной мере не готова. Государство для скорейшего введения данной меры проводит ряд мероприятий: стимулирует рынок путем увеличения количества средств для совершения безналичных расчетов, активно борется с мошенничеством в банковской сфере, добивается доверия граждан к банкам, повышает уровень финансовой грамотности населения. Мы считаем, что все вышесказанное доказывает актуальность и необходимость проведения

целенаправленной работы в данном направлении.

Библиографический список

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
2. Платить только карточкой? Не в этой жизни! [Электронный ресурс] // ВЦИОМ. – 2017. – Пресс выпуск №3323 – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116102.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
4. Финансы России. 2016: Стат.сб./ Росстат. - М., 2016. – 343 с.
5. Центральный банк РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet014.htm

РОЛЬ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕГ В ЭКОНОМИКЕ РФ

Карцева В.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю. Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *наличное обращение, достоинства и недостатки наличных денег, розничные платежи, стратегии развития НДО, фальшивомонетничество.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности наличного обращения в РФ в современных экономических условиях. В результате сделан вывод о том, что и наличное и безналичное денежное обращение еще долго будут продуктивно сотрудничать между собой, необходимо совершенствовать и развивать оба сектора параллельно, а реализация мероприятий, предусмотренных «Стратегией развития наличного денежного обращения в России на период 2016–2020 годов», позволят снизить затраты на организацию обращения и сократить риск подделки денег.*

В настоящее время деньги играют ключевую роль в развитии производства. Деньги – это неотъемлемый элемент финансовой системы любого государства. Деньги являются средством оплаты, средством сохранения стоимости и единицей счёта во всех экономических системах.

В РФ функционируют наличные и безналичные деньги. Что касается наличных денег - это деньги, находящиеся в кассе и в пути. Эмиссия, организация и изъятие наличных денежных средств является функцией Центральном Банке РФ.

Без наличных денег в наше время не может обойтись ни одна экономика, в том числе и экономика России. Даже самые развитые в сфере банковских технологий страны уделяют огромное внимание данному элементу денежной массы.

За последнее время во всем мире наблюдается довольно активное развитие безналичных расчетов в области розничных платежей. В результате этого создается впечатление, что эра «наличных» заканчивается. Однако на самом деле, как показывает практика, идет регулярное увеличение количества наличных денег в обращении [1].

За последние пять лет прослеживается тенденция роста количества наличных денег в обращении. За это время их количество в обращении возросло в 1,9 раза и на начало 2015 года их насчитывалось 8,8 трлн рублей [2].

Несмотря на все удобства безналичных денег, теряется часть свободы, потому что все, что находится на счете, подвергается контролю. К тому же, возрастает зависимость от работы техники. Любая малейшая неполадка в системе приведет к тому, что пользователи не смогу распорядиться своими деньгами [3].

Можно заметить, что на сегодняшний день в России основным платежным инструментом для населения остаются все же наличные деньги. Подтверждение этому находим в результатах социологических исследований «Отношение населения Российской Федерации к наличным деньгам», которые проводит Банк России с целью получения

более точной оценки роли наличных денег в экономике страны. Таким образом, согласно исследованию, проведенному в 2014 году, при оплате товаров и услуг 73,7% населения отдают предпочтение непосредственно наличным деньгам.

Также были проведены социологические исследования, по итогам которых оказалось, что для осуществления повседневных покупок наиболее востребованными являлись банкноты номиналом 100 рублей (83,6%), далее следовали 500- и 50-рублевые банкноты. Реже всего при оплате этих покупок была задействована банкнота номиналом 5000 рублей (только 1,8% респондентов) [4].

Что касается монеты, так ее востребованность напрямую находится в зависимости от ее номинала. Так, при повседневных расчетах монета номиналом 10 и 5 рублей занимает лидирующие позиции. Монета низких номиналов – 1 и 5 копеек – практически не использовалась населением. Относительно монет номиналом 10 и 50 копеек можно сказать, что лишь 7,5% и 19,6% респондентов использовали указанную монету при совершении расчетов [4].

С учетом прогнозируемого снижения уровня инфляции в 2017 году планируется выпуск в обращение новых банкнот номиналами 200 и 2000 руб. Именно потребность повышения удобства наличных расчетов и экономии времени при оплате населением товаров и услуг обусловили введение промежуточных номиналов [5].

Столь высокий показатель востребованности наличных денег в нашей стране объясняется неоспоримыми преимуществами, благодаря которым их долго еще нельзя будет заменить. Подобными достоинствами, в частности, считаются:

– мгновенное осуществление расчетов;

– отсутствие необходимости в специальной инфраструктуре;

– простота применения всем населением;

– анонимность использования;

– психологический аспект.

Психологический аспект объясняется тем, что население России привыкло расплачиваться наличными и уже не представляют себе существование без них. Также, не стоит забывать, что российскому обществу присущ недостаточно высокий уровень финансовой грамотности, что подтверждают и международные исследования – среди взрослого населения всего 38% являются финансово грамотными.

У наличных денег также есть и недостатки. Одним из ключевых являются высокие затраты на их организацию. ОАО «Сбербанк России» провело свое исследование, в котором оценило величину общественных затрат, связанных с налично-денежным обращением в России, в 1,1 % от ВВП страны (около 427 млрд. рублей). Это достаточно солидные затраты. В связи с этим Банк России предпринимает решительные шаги, одним из которых является аутсорсинг.

В феврале 2016 г. Банком России была принята «Стратегия развития наличного денежного обращения в России на период 2016–2020 годов». Ожидается, что реализация мероприятий, предусмотренных Стратегией, позволит снизить затраты на организацию НДО в 2016–2020 гг. примерно на 6 млрд руб., а также увеличить производительность труда кассовых работников, непосредственно занятых обработкой денежной наличности (на 47,2%).

В России в настоящее время идет процесс постепенного завоевания коммерческими структурами функций в области обработки и хранения денежной наличности. Центральный банк РФ принял решение проводить эти операции через Российское

объединение инкассации. Также планируется, что Банк России часть наличных денег из своих хранилищ передаст Сбербанку на хранение, поскольку именно этот банк представлен практически на всей территории России. Переданная наличность останется на балансе Банка России, но у Сбербанка появится возможность в пределах остатков на корреспондентских счетах пускать эти деньги в обращение [4].

В связи с уменьшением объема денежной наличности, обрабатываемой отдельными учреждениями Банка России, постепенно идет сокращение сети расчетно-кассовых центров. С 2004-го по 2012 г. количество РКЦ было сокращено в 2,2 раза и составило на начало 2013 г. 505 единиц.

Также Банк России стремится поддержать чистоту наличного денежного обращения за счет комплекса мероприятий, которые он реализует на постоянной основе. В связи с этим, количество выявленных поддельных денежных знаков со временем уменьшается. За первое полугодие 2016 г. в банковской системе Российской Федерации изъято из платежного оборота и передано в органы внутренних дел 32 342 поддельных денежных знака Банка России, что на 13,2% ниже, чем в аналогичном периоде предыдущего года [5].

Для профилактики фальшивомонетничества, необходимо информировать населения о признаках подлинности денежных знаков, повысить уровень подготовки кассовых работников учреждений Банка России и кредитных организаций, а также немаловажно объединить усилия Банка России и МВД России. Дальнейшее тесное сотрудничество с правоохранительными органами в области борьбы с фальшивомонетничеством остается актуальной задачей Банка России [4].

Таким образом, сегодня мир без наличных денег невозможно представить. Как наличное, так и безналичное денежное обращение еще долго будут продуктивно сотрудничать между собой. Необходимо совершенствовать и развивать оба сектора параллельно. Причём развитие одной из сфер не должно идти за счёт ограничения значимости другой. Оптимальное соотношение функционирования наличных и безналичных денег благоприятно как населению, так и всему обществу, государству, экономике страны.

Библиографический список

1. Штефан Кайзер Конец эры наличных денег // DerSpiegel, 2016.
2. Ионов В.М. О месте и роли наличных денег в мировой экономике (исчезнут ли наличные деньги?) // Проблемы и суждения, 2016.- №10.
3. Крылов О.В. Безопасность оборота наличных денег и ценностей // Деньги и кредит, 2015. - №11(5).
4. Юров А.В. Состояние наличного денежного обращения в России на современном этапе // Деньги и кредит, 2015.- №4 (3).
5. Лунтовский Г.И. Стратегические цели и приоритетные направления развития наличного денежного обращения // Деньги и кредит, 2016. - №12.

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Коляденко А.С., *студентка,*
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)
Вылегжанина Е. В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *валютный рынок, политика курсообразования, валютное регулирование, курс рубля, долларизация, Центральный банк.*

Аннотация. *В статье представлена характеристика валютной политики и методов регулирования валютных отношений Центральным банком России. Исследуются теоретические категории данной политики. Дана оценка перехода России к свободному курсообразованию. Показаны возможные риски такого перехода. Проанализированы причины валютного кризиса 2014-2015. Представлены прогнозы относительно дальнейших котировок рубля.*

По мере развития мировых рыночных экономик и их взаимной интеграции всё сильнее проявляется необходимость государственного регулирования многих аспектов жизни общества. Не являются исключением и валютные отношения, с которыми тесно связаны понятия валютного регулирования и валютной политики. При этом для каждой страны характерен свой уровень вмешательства правительства в валютные отношения. В данной статье будут рассмотрены отдельные аспекты валютной политики России, а также основные результаты её проведения.

Система валютного регулирования и валютного контроля включает комплекс законодательных, нормативных и административных ограничений в области валютных операций. Как и многие другие виды государственных политик, валютное регулирование стремится обеспечить экономическую безопасность и стабильность страны, содействовать её росту, углубить и расширить связи с ведущими странами мира и способствовать вхождению в мировое хозяйство [1].

Интеграция России в мировую экономику не прошла бесследно для национального рынка валюты, что привело к необходимости проведения комплекса мер по регулированию валютных отношений. На фоне сложившейся ситуации валютная политика становится одним из основных направлений деятельности Правительства РФ.

Прежде чем углубляться в проблематику валютных отношений, стоит дать определение политике в данной сфере. Итак, валютная политика − это совокупность мероприятий, осуществляемых в сфере международных валютно-экономических отношений в соответствии с текущими и стратегическими целями страны. На различных фазах экономики валютная политика ставит перед собой соответствующие необходимые задачи. Так, например, в кризисные периоды валютная политика, прежде всего, ориентируется на преодоление валютного кризиса и обеспечение валютной стабилизации.

Одним из средств реализации валютной политики является валютное регулирование, под которым понимается регламентация

государством внутренних и международных валютных отношений страны с целью повышения их эффективности, совершенствования валютной системы с учётом принципов мировой валютной системы и обеспечения валютной стабилизации. Основными исполнительными органами валютного регулирования в РФ являются Правительство России и Центральный банк [1].

На рубеже 2014-2015 гг. в экономике России чётко прослеживались признаки очередного кризиса, развернувшегося в валютной сфере. Вслед за снижением в декабре цен на нефть более чем в два раза произошло соразмерное падение курса российской валюты. Если в первом полугодии 2014 г. нефть марки Brent продавалась за110-115 долларов за баррель, то в декабре 2014-январе 2015 г. цена упала до 48-49 долларов. Устойчивое снижение мировых цен на сырьевые товары привело к значительному сокращению экспортных доходов и бюджетных поступлений. Очевидно, что курс рубля продемонстрировал почти линейную зависимость от цены на нефть (Рисунок 1).

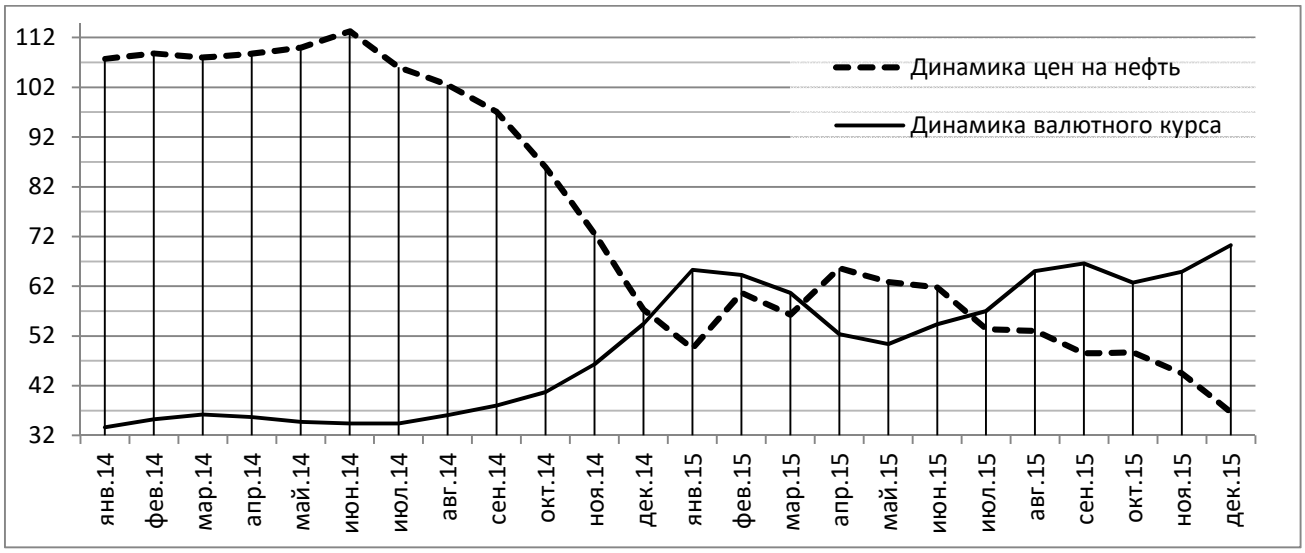


Рисунок 1 – Взаимосвязь цен на нефть и курса доллара [2]

Итак, согласно представленному выше графику, понятно, что влияние нефтегазового сектора на ситуацию с курсом рубля достаточно высоко. Первичный рынок экономики России, прежде всего, ориентирован на сырьевую направленность. Но, если в 2013-2014 годах доля поступлений от нефтегазового сектора превышала половину от общей суммы доходов бюджета РФ, то к 2015 году размер поступлений по данной статье сократился на 9% (Рисунок 2).

Подводя итоги по представленным данным, можно с уверенностью сказать, что непосредственной причиной валютного кризиса 2014-2015 гг. было падение цены на нефть. Однако, по оценкам экспертов, при прочих равных условиях валюты других стран-экспортёров нефти не демонстрировали такую сильную зависимость, подешевев в среднем на 15-20%. Из этого следует, что были и другие факторы, повлиявшие на эскалацию валютного кризиса [4].

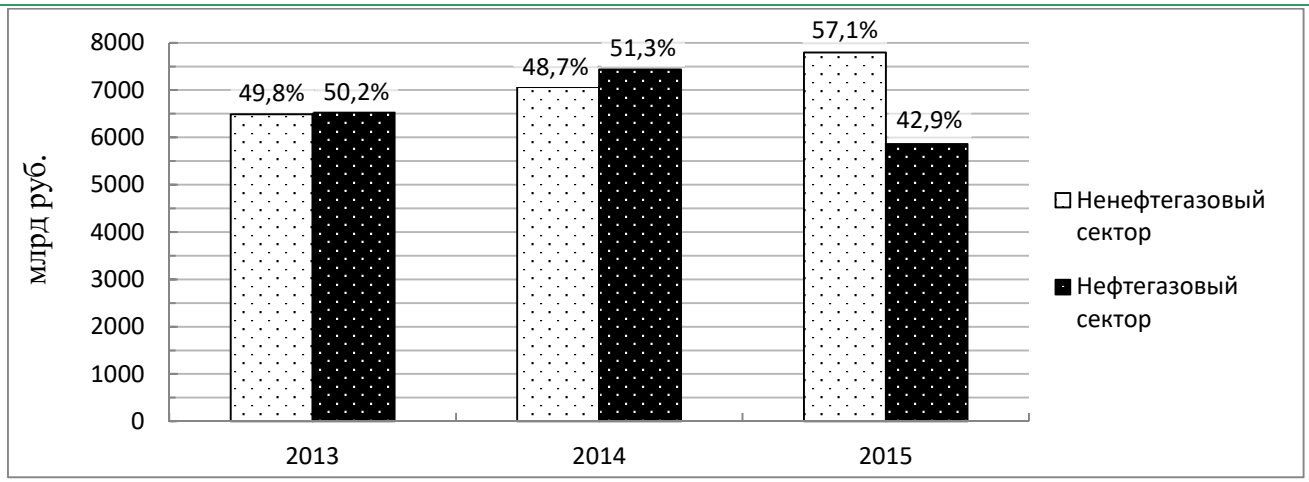


Рисунок 2 – Структура доходов федерального бюджета РФ [3]

В первую очередь, следует обратиться к действиям Банка России. В ноябре – декабре 2014 г. произошёл отказ от валютного коридора и переход России к плавающему курсу. Другими словами если раньше пределы колебаний валютного курса устанавливал Банк России, то после изменений рубль пустился в свободное плавание под флагом автоматического регулирования. Большинство стран используют данный метод валютного регулирования, чтобы нивелировать воздействия возможных потрясений. Но политика свободного курсообразования имеет и обратную сторону медали. А именно, успешному и своевременному переходу может помешать несколько факторов.

Во-первых, большое количество иностранной валюты в обращении (для российского валютного рынка – это доллары США) может привести к колебанию валютного национального курса. Так, в России в начале июня 2014г. уровень долларизации экономики составлял 19,6%. Однако когда усилились спекулятивные атаки на рубль, российская валюта сильно обесценилась, и всего за два месяца уровень долларизации возрос на 5%, почти преодолев отметку в одну треть от национальной валюты страны. Во-вторых, если основой пополнения денежного предложения выступает баланс текущих операций, то смена регулирования курса окажется несвоевременной. В такой ситуации любые негативные изменения на рынке могут привести к удешевлению национальной валюты, и даже повышение процентной ставки ЦБ лишь смягчает ситуацию, но не устраняет последствия.

С этими проблемами и столкнулась Россия. Падение мировых цен на нефть усилило пессимистические ожидания инвесторов. На фоне данной тенденции ЦБ РФ попытался стабилизировать ситуацию, подняв ключевую ставку до 17% в декабре 2014 г. Однако это не смогло в полной мере сдержать спекулятивные натиски на рубль и быстро ограничить спрос на иностранную валюту. В результате росла неопределённость в экономике и в действиях ЦБ РФ. И как следствие этого снижение Банком в январе 2015 г. ключевой ставки до 15% было неправильно растолковано участниками рынка. Вместо того чтобы расценить это как постепенную стабилизацию валютного рынка, действия Банка России стали показателем непоследовательности в проведении денежной политики. В связи с этой ошибкой продолжилось снижение курса рубля. Некоторой стабилизации удалось

достичь лишь в конце февраля − начале марта 2015 г. Это позволило Банку России 13 марта 2015 г. вновь снизить ключевую ставку до 14%. Валютный рынок на действия ЦБ РФ отреагировал некоторым укреплением рубля. Смягчение условий кредитования означало начало нормализации ситуации на валютном рынке [5].

Если говорить о ситуации на данный момент и будущих тенденциях на валютном рынке, то абсолютный прогноз курса рубля, конечно же, не сможет дать ни один эксперт. Происходит постепенно оздоровление российской валюты. Прежде всего, об этом свидетельствует ослабление влияния на рубль нефтяных котировок, объясняемое вытеснением нефтедолларов из бюджета России. Последовавшие друг за другом падение цен на нефть и западные санкции подтолкнули российскую экономику к поиску новых средств пополнения бюджета. Вместе с политикой импортозамещения произошло некоторое переориентирование национальной экономики на ненефтяные сектора. Тем не менее, сырьевой фактор остаётся достаточно весомым. Сейчас на топливном рынке складывается относительно позитивная картина, появляется возможность говорить об укреплении российской валюты. Из этого можно сделать вывод, что курс рубля по-прежнему зависит от цен на нефть, но это влияние снижается, и рост цен на нефть уже не вызывает возврат рубля к тем отметкам, на которых он был ранее при аналогичной цене [6].

Рассмотрим прогноз относительно курса валюты на 2017 г. от нескольких авторитетных аналитических агентств (Таблица 1).

Таблица 1 – Прогнозируемые значения курса валюты [6]

Наименование агентства	Минимальное значение, руб.	Максимальное значение, руб.
Американский банковский холдинг MorganStanley	76	85
Американский инвестиционный банк MerillLynch	65	65
АПЭКОН	63	74
Минэкономразвития России	67	81

Как видно, мнения аналитиков неоднозначны, но все они склоняются к тенденции удешевления рубля относительно значения на настоящий момент. Однако также не стоит забывать и о макроэкономических факторах, играющих далеко не последнюю роль в развитие экономики любой страны.

В качестве вывода необходимо отметить две тенденции. Во-первых, любой прогноз относительно будущего рубля будет неточным и субъективным, так как на него влияет большое количество факторов, находящихся в неопределённом состоянии. Во-вторых, если принять во внимание, что фундаментальные данные не изменятся, то ожидаемый курс доллара и евро будет расти, а рубль, соответственно, терять свои позиции [7].

Библиографический список

1. Агибалов А.В. Международные финансы: учебное пособие. / А.В. Агибалов, Е.Е. Бичева, О.М. Алещенко. – Воронеж: ВГАУ, 2015. – 241 с.

2. Статистические данные: Новости экономики [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://news.yandex.ru
3. Официальный сайт Казначейства России [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.roskazna.ru
4. Боженов С.А.Валютный кризис 2014-2015 года / С.А.Боженов // Транспортное дело России, 2015 г. − №3 – С. 8-9.
5. Дубинин С.К. Переход к свободному курсообразованию в России в рамках стратегии, направленной на достижение ценовой стабильности /С.К. Дубинин, Н.А. Миклашевская // Вестник Московского университета. Серия 6: экономика, 2015 г. − №4 – С. 11-29.
6. Прогноз курса доллара на 2017 год: что будет с рублём?[Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://24smi.org/news
7. Прогноз курса рубля на 2017 год [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://fingeniy.com

СКОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТНОГО РИСКА

Котляр Е.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г.Краснодар)*
Youba Berrai, *магистрант, Университет Артуа (г.Аррас, Франция)*
Галяева Л.Е., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г.Краснодар)*

Ключевые слова: *кредитный риск, оптимизация кредитного риска, скоринг, скоринговая модель, условия нестабильности, региональные банки.*

Аннотация. *В статье оцениваются особенности управления кредитными рисками региональных банков Краснодарского края в современных условиях экономической нестабильности, а также даются рекомендации по оптимизации системы управления кредитными рисками в кризисное время. Помимо этого, в статье ставится проблема адекватности скоринговой модели при резких изменениях макроэкономических условий.*

Нестабильность в экономике обусловливает необходимость улучшения инструментов банковского риск-менеджмента и внесения существенных корректировок в системы управления кредитными рисками в банках как на общегосударственном, так и на региональном уровнях. Вследствие совокупности причин кризис оказал на деятельность региональных банков более существенное влияние по сравнению с банковской системой в целом. Поэтому целью настоящего исследования является проведение оценки кредитного риска и разработка рекомендаций по его оптимизации в региональных банках.

В Краснодарском крае зарегистрировано 11 кредитных организаций, в истекшем году у двух региональных банков были отозваны лицензии на осуществление операций. Помимо этого второй по величине активов региональный банк – ПАО «Крайинвестбанк» находится в процессе санации, следствием чего совокупным финансовым результатом банковского сектора Краснодарского края за истекший год является убыток. Проведенная оценка кредитных портфелей региональных банков за указанный период показала, что за истекшие 5 лет доля совокупной просроченной задолженности региональной банковской системы выросла в 3,5 раза, с 1,3% до 4,6% (здесь и далее показатели кредитного портфеля Краснодарского края приведены без учета ПАО "Крайинвестбанк", в противном случае приведенные показатели были бы значительно хуже, просроченная задолженность выросла до 11,1%).

Динамика показателей кредитного портфеля банковской системы Краснодарского края представлена на рисунке 1.

В 2016 году в регионе сохранился процесс ухудшения экономической конъюнктуры, при этом по оценке Банка России, на протяжении большей части периода условия хозяйствования предприятий были хуже как по сравнению с 2015 годом, так и 2014 годом [2]. Вместе с тем, необходимо отметить ряд аспектов, свидетельствующих об оживлении экономической активности: согласно данным обследования в 2016 году на кредитном рынке

Краснодарского края снизилось ограничивающее влияние недостатка денежных ресурсов для финансирования деятельности предприятий, произошло смягчение условий банковского кредитования, объемы кредитования увеличились по сравнению с 2015 годом по всем основным категориям заемщиков, за исключением розничного кредитования, где положительная динамика наблюдалась только в сегменте ипотечного кредитования, что создает предпосылки для дальнейшего восстановления кредитной активности. Вместе с тем, ряд негативных аспектов оказывал сдерживающее влияние на экономическое развитие региона: сохранился процесс ухудшения экономической конъюнктуры, оставались высокими риски хозяйственной деятельности предприятий в условиях хотя и замедлившегося снижения реальных денежных доходов населения [2]. Можно констатировать, что как и в российской банковской системе в целом, потребительские кредиты региональных банков, традиционно входящие в наиболее рисковый сегмент кредитования, в период экономической нестабильности продемонстрировали наихудшую динамику, доля просроченной задолженности физических лиц в кредитном портфеле выросла с 2,5% до 14,2%.

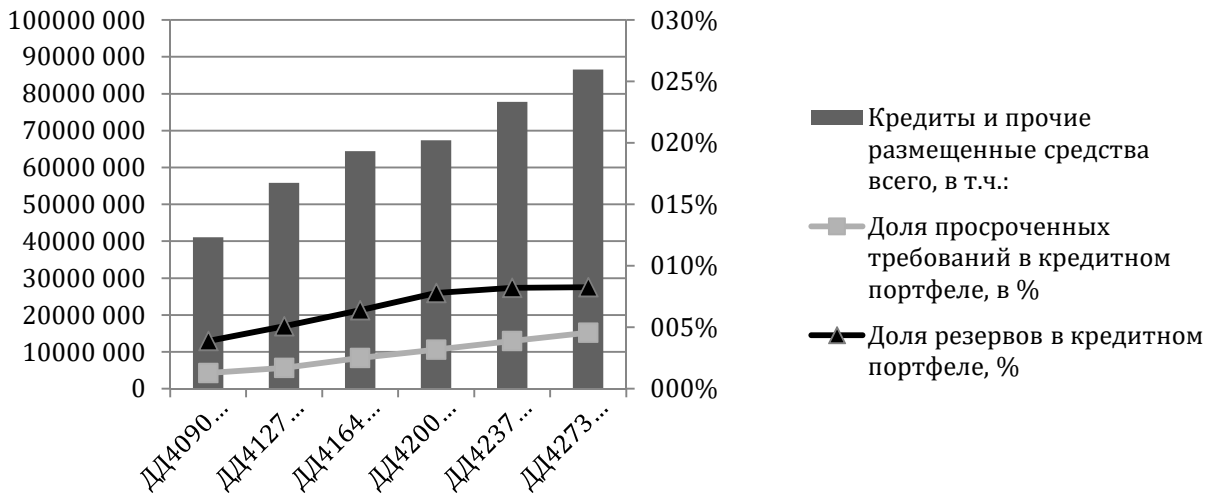


Рисунок 1 - Показатели кредитного портфеля Краснодарского края [1]

В настоящее время, в условиях экономической неопределенности, для региональных банков Краснодарского края остро проявилась необходимость проведения более консервативной кредитной политики. Рекомендуется продолжить снижение доли несущих повышенные риски операций по кредитованию физических лиц и проводить перераспределение структуры кредитных вложений и снижение доли наиболее рискованных сегментов заемщиков, в частности в показавших наихудшую динамику в части просроченной задолженности автокредитов физическим лицам, за счет менее рискованных, в том числе в сфере ипотечного кредитования.

При этом в условиях кризиса банки часто склонны преувеличивать риски, устанавливая фактически заградительные ставки и прекращая на определенный период выдачу кредитов, либо выдавая их только ограниченному кругу надежных заемщиков. Следствием снижения риска является также и снижение прибыли, вот почему именно в условиях кризиса банкам необходимо стремиться к адекватной оценке кредитного

риска.

Нам представляется разумным осуществлять снижение кредитного риска не только за счет более консервативного подхода к условиям традиционного кредитования, но и за счет ухода в менее рискованные сегменты банковской деятельности. В последние годы активно развивается такой сегмент как выдача банковских гарантий, риски в котором значительно ниже, чем при традиционном кредитовании. Учитывая, что в соответствии с нормативными актами Банка России, банками применяются единые подходы к оценке финансового положения контрагента и процедурам формирования (регулирования) резерва под кредитную задолженность и под условные обязательства кредитного характера, размер сформированного резерва может служить оценочным параметром, характеризующим качество соответствующего портфеля.

Сравнительная динамика соответствующих показателей для банковской системы Краснодарского края представлена на рисунке 2.

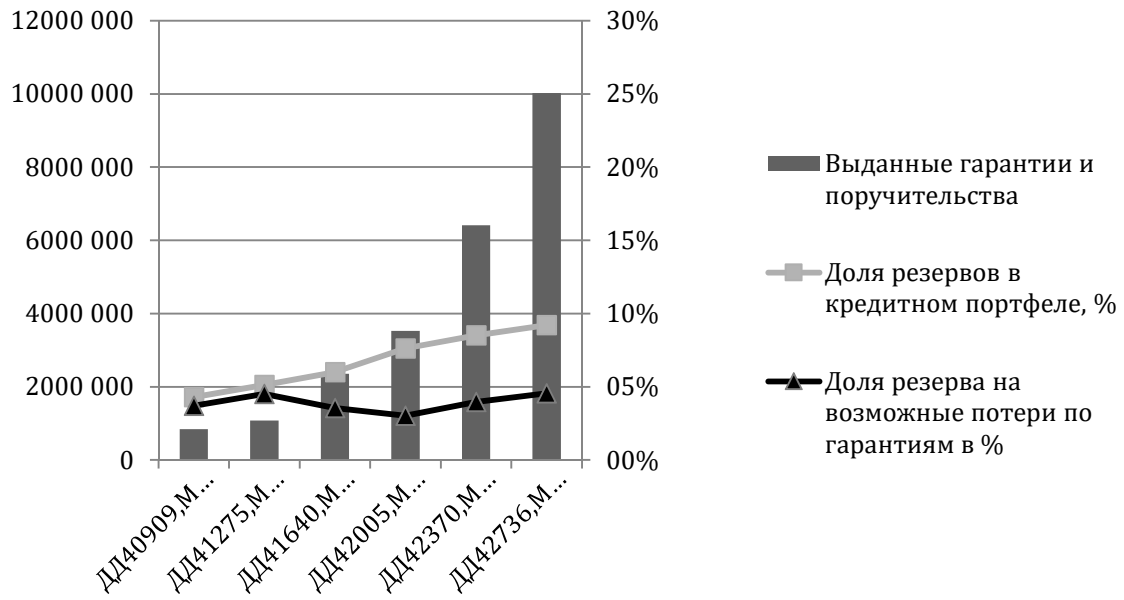


Рисунок 2 - Показатели кредитного риска Краснодарского края [1]

Как мы видим, доля резервов на возможные потери по портфелю выданных гарантий в два раза ниже, чем по кредитной задолженности. Не в последнюю очередь это связано с тем, что источником платежей в системе государственного заказа и иных сферах, для которых Федеральными законами [3] предусмотрено использование гарантий, является бюджет, что в условиях экономической нестабильности снижает риск неплатежей в адрес принципалов по гарантиям и, соответственно, кредитный риск для банков в отношении указанных контрагентов. Законодательные новации резко увеличили сферу применения и востребованность банковских гарантий, объем выданных банками региона гарантий за 5 лет вырос с 839 млн руб. до 10 020 млн руб., а их доля к кредитному портфелю увеличилась с 2,0% до 11,6%. Это привело к появлению банков, заполнивших указанную нишу, основной сферой деятельности которых стала именно выдача гарантий.

Вследствие высочайшей конкуренции в данном сегменте для обеспечения преимуществ самым важным является

скорость рассмотрения заявки, обеспечиваемая высокотехнологичными программными решениями и использованием скоринговых моделей. На сегодняшний день в Российской и в зарубежной практике [4] использование скоринговых моделей является основным методом оценки кредитоспособности контрагентов в финансовых организациях, позволяющим сформировать оптимальную структуру портфеля исходя из соотношения риска и доходности. Несмотря на то, что изначально скоринг получил широкое распространение для кредитования физических лиц, в настоящее время указанная технология получает все большее применение и при выдаче банковских гарантий и кредитовании малого бизнеса.

На практике в качестве статистической модели наибольшее распространение получила модель логистической регрессии [5], в которой для оценки вероятности наступления дефолта по кредиту необходимо установить параметры, отражающие степень значимости различных используемых в модели факторов, служащих основой для расчета скоринговых баллов.

В случае резких изменений или шоков возрастает неопределенность, а соответственно и риск. При этом, в шоковых условиях привычный метод оценки параметров не применим в связи с отсутствием статистических данных клиентов, получивших кредит в новых экономических условиях, тем более с известным завершением кредитных отношений. В ситуации экономического кризиса о стабильности и сохранении прошлых тенденций, влияющих на коэффициенты модели, говорить не приходится, поэтому для большей адекватности оценки параметры модели должны подбираться таким образом, чтобы большее влияние на итоговые результаты оценки оказывали более свежие данные, также должна пересматриваться и весовая оценка факторов риска. Применительно к выдаче банковских гарантий, в нестабильных условиях возрастает значимость таких факторов, как опыт исполненных аналогичных контрактов и опыт предыдущей работы с указанным заказчиком, а также наличие случаев неисполненных контрактов, в том числе и контрагентами, входящими в одну группу лиц.

Для решения проблемы адаптации скоринговой модели к шоковому сценарию можно использовать данные прошлого кризиса для построения новой скоринговой модели с новым набором факторов и новыми оценками параметров, однако каждый кризис не похож на предыдущий и может иметь разные последствия для разных секторов экономики. При этом в условиях шоков нам представляется более предпочтительной корректировка коэффициентов существующей модели с использованием метода экспертной оценки, несмотря на очевидные вопросы достоверности данного способа ввиду так называемого «человеческого фактора».

Подводя итоги, мы считаем, что разумное сочетание более консервативного подхода к условиям традиционного кредитования и развитие менее рискованных перспективных направлений деятельности, к которым, в том числе, относится выдача банковских гарантий, позволит минимизировать потери от реализации кредитного риска в современных условиях и сформировать оптимальную структуру портфеля исходя из соотношения риска и доходности. При этом в условиях кризиса или других шоковых сценариев развития экономики для своевременной корректировки скоринговых моделей и определения новой величины

переменных следует активнее использовать метод экспертной оценки, поскольку несвоевременная адаптация скоринговой модели к шоковому сценарию может привести к финансовым потерям.

Библиографический список

1. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] - URL: www.cbr.ru.
2. Южное ГУ Банка России Информационно-аналитический сборник «Основные тенденции развития экономики и денежно-кредитной сферы Краснодарского края 2016 год» [Электронный ресурс] - URL: www.cbr.ru.
3. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 01.05.2017) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".
4. Naeem S. (2006). Credit risk scorecards: developing and implementing intelligent credit scoring. [Text] –New Jersey: John Wiley and Sons. –208 p. –ISBN: 9780471754510.
5. Сорокин А. С. К вопросу валидации логистической регрессии в кредитном скоринге. / А. С. Сорокин // Интернет-журнал «Науковедение», 2014. –No2 (21). – С. 81.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Кочеткова И. К., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий Е.А., *доцент экономического анализа, статистики и финансов Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ), тенденции кредитования предпринимательства.*

Аннотация. *В статье анализируется современное состояние рынка кредитования малого и среднего бизнеса, а также выделены тенденции развития банковского кредитования малого предпринимательства в России. Определены факторы, сдерживающие развитие малого бизнеса. Предложены мероприятия для улучшения условий кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) коммерческими банками.*

В современном мире предприятия малого бизнеса создают значительную долю валового внутреннего продукта страны и влияют на темпы его роста. Таким образом, развитие малого предпринимательства в России является важной задачей в экономической политике нашей страны, так как от успешного функционирования данного сектора зависит формирование эффективной конкурентной среды на рынке и повышение уровня жизни людей.

Для экономики каждой страны значение малого бизнеса определяется долей малого предпринимательства в общей численности хозяйствующих субъектов рыночной экономики, долей налоговых поступлений в бюджеты за счёт субъектов малого бизнеса, обеспечением населения рабочими местами и удовлетворением потребностей людей различными услугами и товарами.

В России действует примерно 5,6 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, которые обеспечивают занятость 25% населения и создают 20% ВВП страны [1].

По последним данным Федеральной службы государственной статистики число малых и средних предприятий по видам деятельности в процентном соотношение представлены ниже (рисунок 1) [3].

Таким образом, 38,7% предприятий заняты в сфере оптовой, розничной торговли и ремонта автотранспортных средств. Второе место со значением 20,3% занимают предприятия в сфере операций с недвижимым имуществом и арендой. Число малых и средних предприятий в строительстве и обрабатывающей промышленности всего 11,9% и 9,6% соответственно. А самый наименьший процент предприятий в сфере сельского хозяйства и рыболовства – 3,1%.

Главным фактором развития МСБ выступает адекватное его финансирование, одним из вариантов которого выступает предоставление заемных средств коммерческими банками.

Для предприятий малого и среднего предпринимательства именно банковское кредитование чаще всего выступает источником значительной доли первоначального капитала. Банки признают малый бизнес перспективным каналом предоставления заемных средств, в связи с чем ежегодно расширяют спектр кредитных

продуктов для них, в числе которых займы на развитие бизнеса, оборотные средства и инвестиционные кредиты.

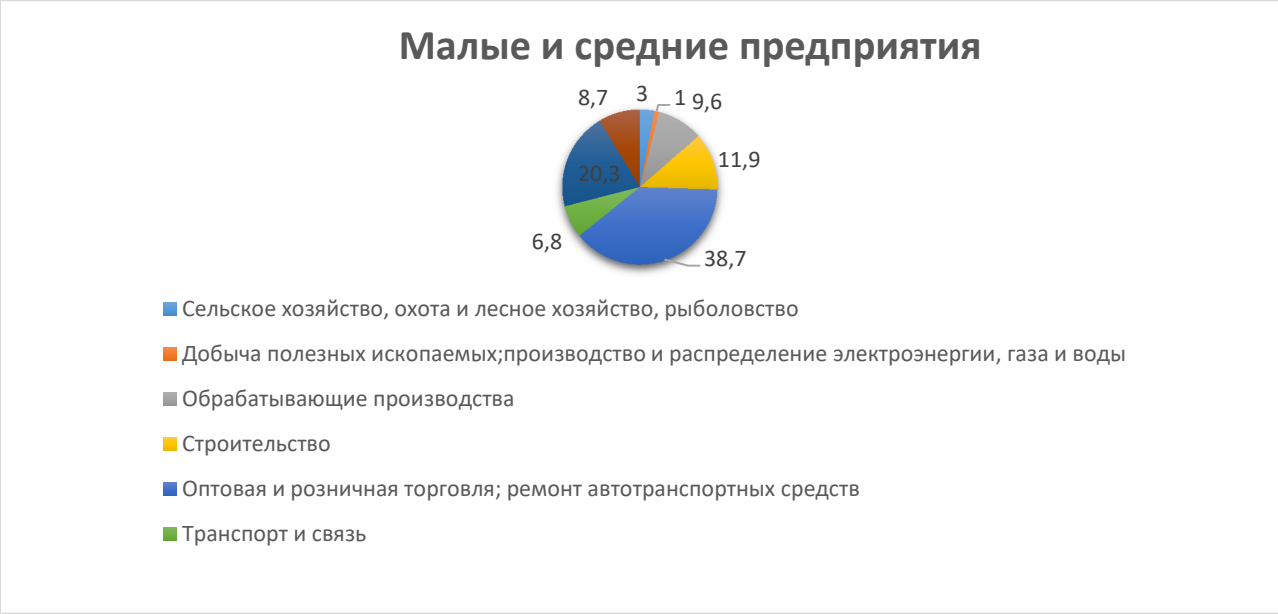


Рисунок 1 – Число предприятий по видам экономической деятельности в 2014 году. (на конец года; в процентах).

Проанализируем состояние рынка кредитования малого и среднего бизнеса, используя статистические показатели из бюллетеня Банка России (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Показатели объем предоставленных кредитов малому и среднему предпринимательству и сумма задолженности по данным кредитам, включая просроченную задолженность с 01.01.2012-01.01.2017 (млн. руб).

Год	Объем предоставленных кредитов	Задолженность по предоставленным кредитам	Просроченная задолженность по предоставленным кредитам
01.01.12	5854364	3616682	304485
01.01.13	6766861	4288920	365059
01.01.14	7761530	4877979	356115
01.01.15	7194839	1599964	157873
01.01.16	5080951	4271559	632928
01.01.17	5161515	4150386	619216

Из таблицы 1 видно, что в 2014 году значение показателя объем предоставленных кредитов резко начинает уменьшаться и на начало 2017 года сумма предоставленных кредитов меньше, чем значение данного показателя на начало 2012 года. При этом просроченная задолженность за 5 лет выросла в два раза. Самым низким по объему выдач оказался 2016 год – было выдано 5,08 миллионов рублей. Все это связанно с экономической ситуацией в стране.

В целом, с учетом состояния и развития МСБ, динамики их кредитования, условий экономического развития, можно выделить следующие тенденции развития кредитования МСБ коммерческими банками в России:

1) банки предпочитают выдавать кредиты торговым предприятиям, а не предприятиям строительной и производственной сферы деятельности;

2) переход денег из кредитной сферы в сферу лизинга;

3) снижение спроса на долгосрочные кредиты у малого бизнеса из-за стагнации в экономике.

Негативные тенденции на рынке кредитования малого бизнеса обосновываются желанием банков снизить свои риски и уменьшить рост просроченной задолженности. Поэтому большие банки снизили свою активность на рынке кредитования малого предпринимательства. Этому также поспособствовало стремление банков сконцентрироваться на привлечении клиентов из числа крупного бизнеса, которые сейчас потеряли возможность получать заемные средства за границей [4].

Центральной проблемой в сфере кредитования МСБ выступает доступность кредитных ресурсов для предпринимателей. Данная проблема определяется такими аспектами, как необходимость предоставления залогов и гарантий, сложность оформления документов, высокие процентные ставки и отсутствие доверия к банку.

К основным причинам снижения кредитования малого бизнеса относят следующие факторы:

1) рост процентных ставок и снижение спроса на кредиты. На сегодняшний день процентная ставка по кредитам для малого бизнеса достигает от 14 до 25% годовых;

2) жесткие требования банков. Так как средний размер кредита, который запрашивают малые предприятия у банков в России составляет от 50 до 300 тысяч рублей. При необходимости получения суммы кредита более 300 тыс. рублей, банк требует обеспечение в виде залога, которого у предприятия нет;

3) «короткие» сроки кредитования. На данный момент банки выдают кредиты малому бизнеса на срок до 3 лет под высокие проценты. в результате у молодого предприятия формируется плохая кредитная история, так как оно не успевает погасить полученный кредит в назначенный ей срок;

4) низкий уровень прибыльности для коммерческого банка. Поэтому банки отдают предпочтение крупным организациям, которые уже закрепились на рынке.

Другими словами, с одной стороны банки не охотно дают деньги на открытие и развитие малого и среднего бизнеса, объясняя это своим высоким риском и крайне низкими доходами. С другой стороны, предприниматели считают заемные средства банка – недоступными и нецелесообразными на данный момент для их бизнеса в силу ограниченности времени их использования и высокой стоимости.

Таким образом, для оживления рынка кредитования МСБ представляется возможным предложить ряд мероприятий. Во-первых, необходимо оптимизировать законодательную базу, в целях формирования инструментов, направленных на регулирование процесса кредитования МСБ [5]. Во-вторых, насущно необходимо провести совершенствование кредитных технологий, упрощающих этапы рассмотрения заявок и технологии обслуживания, создание новых кредитных продуктов. В-третьих, целесообразно разработать механизмы снижения процентных ставок при положительной кредитной истории заемщика или поручительстве.

Библиографический список

1. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2015 году / Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. – М., 2015. – 32 с.
2. Официальный сайт Банка России www.cbr.ru.
3. Федеральная служба государственной статистики. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России» / Росстат. – М., 2014.
4. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smb.gov.ru.
5. Вылегжанина Е.В., Оганян Г.А. Оценка эффективности государственной поддержки субъектов малого бизнеса в Краснодарском крае. В сборнике: Актуальные проблемы науки в современной России. Сборник статей студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. –Ростов-на-Дону, 2014. – С. 89-93.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Красникова А.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *розничное кредитование, жилищное кредитование, физические лица, кредитный портфель, сегментация рынка, просроченная задолженность.*

Аннотация. *Статья посвящена исследованию особенностей развития розничного кредитования, рассмотрены причины снижение качества розничного портфеля банков России. По результатам проведения исследования обозначены проблемы развития розничного кредитования и предложены пути их решения.*

Розничное кредитование в современной России является настолько значимым социальным и экономическим явлением, что, несомненно, требует разностороннего анализа. Оценивая состояние розничного кредитования, эксперты зачатую используют агрегированную статистику. Однако такого рода данные часто объединяют в одно целое принципиально отличающиеся между собой кредитные продукты, разные слои населения, регионы с разными экономическими условиями и т.д. Сегментация рынка, данные, которые доступны в бюро кредитных историй, помогают заглянуть в более глубокие процессы, наблюдаемые в розничном кредитовании, а также выявить особенности развития розничного кредитования [1].

Начиная с середины 2015 года доля отклоненных заявок в предоставлении кредитов населению снижается, достигая уровня отказов, зафиксированных в 2014 году. Например, в августе 2015 года доля отказов уменьшилась на 3,5% по сравнению с пиком кризиса в феврале 2015 года (93,6%), составив 90,1%. Из этого можно сделать вывод о том, что банки адаптировались к экономической ситуации в стране и увеличили темпы выдачи кредитов населению по сравнению с ситуацией начала года, когда кредитные конвейеры были, по сути, остановлены [2]. Граждане РФ в сентябре 2015 года увеличили норму сбережений до 15% против 14,8% в августе, что объясняет желание населения страны обезопасить себя от вероятного ухудшения экономической ситуации в стране. Вследствие этого произошло снижение потребительского спроса [3].

К началу 2016 г. процент задолженности по кредитам увеличился на 25%, но благодаря эффективной денежно-кредитной политике к концу года ситуация несколько улучшилась, объем ссуд с просроченными платежами снизился с 1084,0 млрд до 977,0 млрд руб. Уменьшился как абсолютный, так и относительный показатель доли просроченной задолженности физических лиц. За весь 2016 г. ее удельный вес снизился с 10,50% до 9,3%.

Даже традиционно принятое банками списание с баланса просроченных кредитов в конце года вряд ли значительно улучшит ситуацию. Тогда возникает вопрос о причинах ее возникновения и возможных путях преодоления.

Проведение анализа статистических данных дает возможность выделить особенности развития розничного кредитования.

1) Величина ссудной задолженности населения в период роста объемов кредитования значительно превышала задолженность юридических.

2) Кредитование экономики России осуществляется в основном путем кредитования производителей товаров и услуг, то есть юридических лиц, а не потребителей, то есть физических лиц. Такая ситуация сохраняется и в настоящее время, а также поддерживается следующими факторами:

- продукция организаций, пользующихся банковскими кредитами, традиционно покупается лицами, которые не используют кредиты (например, продукты питания, бытовые услуги, канцелярия и др.);

- продукцию, произведенную частично или полностью за рубежом, население приобретает в кредит (например, бытовая техника и электроника, автомобили).

По нашему мнению, на сегодняшний день розничное кредитование в России в большей степени кредитует экономику зарубежных стран. Если ориентировать отечественные предприятия на производство конкурентоспособных товаров, которые потребители будут приобретать с использованием кредитов, то кредиты, выданные населению, будут оставаться внутри страны. Производственное финансирование будет реализовываться через кредитование спроса, что обеспечит положительный эффект в развитии отечественного производства.

1) По сравнению с кредитованием населения в целом, жилищное кредитование развивается менее динамично. После 2014 года доля жилищных кредитов не превышала 1/3 в общей ссудной задолженности населения. Восстановление и рост объемов розничного кредитования в дальнейшем происходили вследствие некоторого увеличения объемов жилищного кредитования. Однако восходящая тенденция в доли жилищного кредитования сменилась на нисходящую. Это следует считать отрицательным явлением для социально-экономического развития России, поскольку жилье - это один из немногих конкурентоспособных товаров, который позволяет кредитовать население и предприятия, что дает возможность обеспечить положительный рост эффективности в развитии отечественного производства и решении жилищного вопроса. За период с 2015 по 2017 гг. объем предоставленных жилищных кредитов сократился на 4%. По состоянию на начало марта 2017 г. годовой темп прироста предоставленных кредитов снизился на 27,7%. Из этого можно сделать вывод о том, что существующие ресурсы банки предпочитают вкладывать в наименее долгосрочные и наиболее прибыльные кредиты. Доля просроченной задолженности по ЖК составляет 1,2%, а годовой темп прироста увеличился на 16,6% [4].

2) Антикризисные меры государства в свою очередь были направлены в основном на кредитование юридических лиц и поддержку финансового сектора. Именно это повлияло на снижение доли ссудной задолженности по кредитам населению. Из вышесказанного можно сделать вывод, что с точки зрения государства кредитование населения в РФ не является равнозначным или приоритетным кредитованию юридических.

Далее целесообразно выявить вероятные причины ухудшения качества розничного портфеля и обозначить пути их устранения.

Во-первых, ухудшение качества розничного портфеля связано с отсутствием в практической деятельности банковского кредитования населения положительных системных изменений. Банки увеличили портфель более доходных необеспеченных кредитов и накопили связанные с этим риски.

Во-вторых, причиной ухудшения розничного портфеля считается то, что для экономики России кредитование физических лиц не получило реальной значимости. Государство выполняет зачастую не управляющую, а надзорно-ограничительную функцию в розничном кредитовании, не позволяя банкам пользоваться экономической неграмотностью населения, нарушать интересы кредиторов и проводить слишком рискованную политику кредитования.

На наш взгляд, возможно изменить ситуацию, если в первую очередь опережающими темпами развивать жилищное кредитование, а также сдерживать рост необеспеченного кредитования населения (или же наращивать иное кредитование физических лиц, целью которого будет приобретение отечественных товаров). Это единственный путь, способствующий развитию национальной экономики. Остальные же приведут или к спаду в розничном кредитовании, или к росту кредитования зарубежных экономик. Банки непосредственно могут влиять на стоимость жилья и на размер процентной ставки по кредитам. Используя схему взаимосвязанного кредитования предприятий и населения в сфере жилищного строительства, возможно снижение стоимости жилья и ставки по жилищным кредитам. При этом банк кредитует и строительное предприятие, и физических лиц, приобретающих жилье, одновременно.

Таким образом, успех развития розничного кредитования фактически зависит от дальнейших действий коммерческих банков страны. Состояние банковской системы в целом требует определенных изменений в ближайшее время, чтобы не допустить спада розничного кредитования. Без развития жилищного кредитования может наступить период стагнации, а в худшем случае наступит кризис розничного кредитования с неизбежными социальными последствиями.

Библиографический список

1. Волков А.В. Розничное кредитование и долговая нагрузка: мифы и реальность // Банковское дело, 2016. - №12. – С.20-25.
2. НБКИ. URL:http://www.nbki.ru/press/pressrelease/?id=11779.
3. Федеральная служба государственной статистики. Население. Уровень жизни. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ ru/statistics/population/level/#.
4. «Информация о рисках кредитования физических лиц в 2016 году» - официальный сайт ЦБ URL:http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_ system/risk_16.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_60627.

РОЛЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кундус Д.Ю., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Фелонова А.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *платежи, расчеты, электронные деньги, электронные платежи, электронизация.*

Аннотация. *В статье рассмотрены этапы процесса электронизации, дана характеристика электронных денежных средств, описаны их свойства, преимущества и статистика использования. Широкий спектр преимуществ электронных денег позволил им за непродолжительный период времени войти в российскую экономику и стать одним из самых предпочтительных средств платежа.*

На протяжении второй половины XX — начала XXI века происходил процесс электронизации, который связывают с эволюцией денег и появлением новых платежных инструментов. Особенностью данного процесса является сокращение использования бумажных платежных инструментов и широкое использование электронных платежей. Более половины россиян осуществляют платежи через интернет, треть установили приложения на смартфоны.

Процесс электронизации проходит в два этапа. Первый этап электронизации охватил период 1960-е — начало 1990-х годов. На данном этапе происходил переход на электронную основу оптовых платежей. Для данного этапа характерно появлением клиринговых расчетных систем, автоматизированных расчетных палат, а также широкое использование систем электронных трансфертов.

Второй этап электронизации (с начала 1990-х годов по настоящее время) состоит в переводе на электронную основу розничных платежей. Он характеризуется появлением новых платежных инструментов на базе электронного доступа к счетам и электронных денег.

Электронные денежные средства - денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета, для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа [1].

Электронные деньги - это деньги, которые вращаются не в форме бумажных денег, а через внедрение их в сферу расчетов компьютерной технологии и современной системы связи.

На данный момент принято выделять две группы электронных денег: на базе смарт-карт (электронный кошелек) и на базе сетей

(сетевые деньги).

Также существует деление электронных денег на фиатные, которые обязательно выражаются в государственной валюте и являются видом платежной системы одного из государств, и нефиатные – единицы стоимости негосударственных платежных систем [2, с. 130].

Обращение электронных денег возможно через платежные карты и другие устройства, на которых есть специальный платежный чип. Основным средством использования данного вида денег являются электронные сетевые кошельки, пополнение которых возможно с помощью банковских переводов, интернет-банкинга, а также наличных переводов через отделения Почты России, платежные терминалы и другие электронные платежные системы.

Электронная платежная система представляет собой систему безналичной оплаты, осуществляемой платежами из электронного кошелька через оператора (администратора) платежной системы и является средой функционирования электронных денег. Самыми распространенными платежными системами в России выступают "Яндекс. Деньги", Webmoney, Visa QIWI Wallet [2, с.130].

На рисунке 1 представлены основные направления использования электронных денег в России в 2016 году [3].

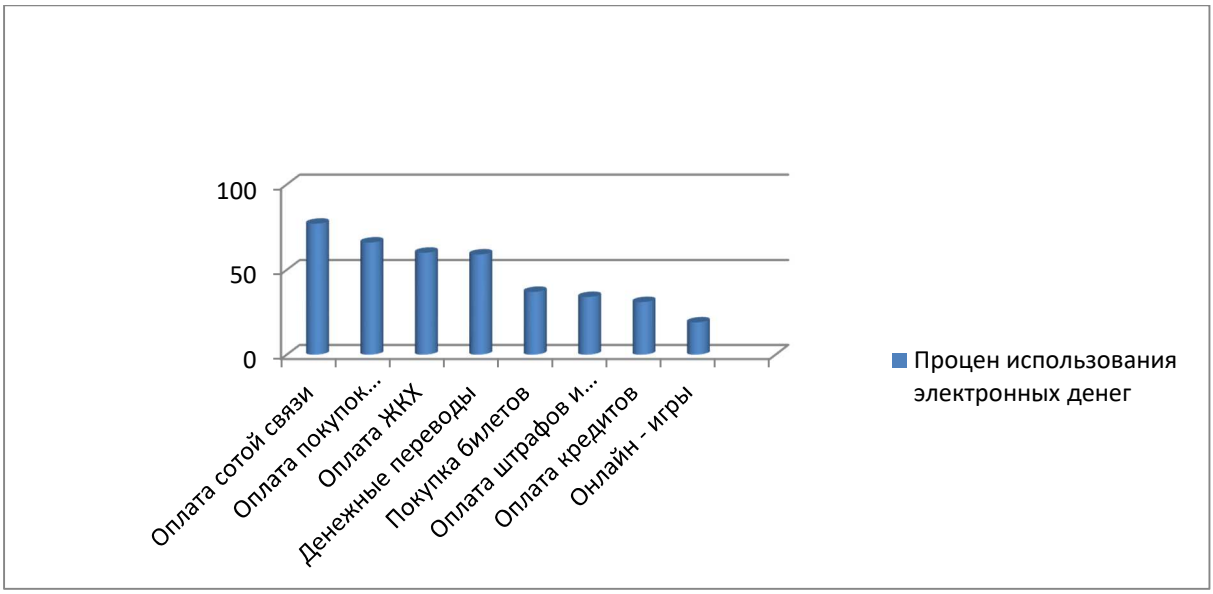


Рисунок 1- Основные направления использования электронных денег в России в 2016 году

Таким образом, более 50% населения используют электронные деньги для оплаты сотовой связи (77%), оплаты покупок через интернет (66%), оплаты ЖКХ (60%), денежных переводов (59%).

Больше 1/3 населения используют электронные деньги для покупки билетов (37%), оплаты штрафов и сборов (34%); оплату кредитов (31%). 19% используют электронные деньги для оплаты онлайн – игр.

Широкое распространение электронных денег обусловлено требованиями современной экономики. Современную экономику нельзя представить без возможности использования денежных переводов и оплаты товаров и услуг на расстоянии. Существующие платежные механизмы характеризуются удобством, надежностью, быстротой и комфортом передачи денежных средств, поэтому электронные деньги можно назвать неотъемлемой частью повседневной жизни населения.

Процесс электронизации и переход к повсеместному внедрению электронных технологий требует, чтобы деньги обладали следующими свойствами:

- портативность - удобство использования, компактность;
- низкая стоимость эмиссии электронных денег – незначительные издержки на обращение;
- отсутствие необходимости в физическом пересчете денег – пересчетом денежных средств занимается система;
- безопасность – электронные деньги имеют несколько степеней защиты, в плане безопасности электронные деньги превосходят бумажные деньги, как при рассмотрении транспортировки, так и при рассмотрении безопасности в использовании;
- время платежных операций фиксируется электронными системами – это упрощает идентификацию и локализацию спорных событий, а также позволяет точно определить и время сомнительных сделок;
- электронные деньги увеличивают скорость обращения денег от одного получателя к другому;
- отсутствие необходимости инкассировать электронные деньги;
- долговечность использования — электронные деньги не теряют своих количественных и качественных свойств с течением времени;
- гибкий инструмент платежа. Все чаще электронные деньги используются для оплаты различных платежей, что ускоряет процесс передачи денежных средств. Электронные деньги максимально адаптированы для проведения расчетов во всех сегментах виртуальной экономики, включая микроплатежи;
- анонимность трансакций - электронные деньги не требуют установления плательщика и его кредитоспособности;
- использование электронных денег не требует присутствия плательщика и получателя, так как их передача может осуществляться дистанционно, по сети Интернет;
- ограниченность использования - первоначально основы правового статуса и правил использования электронных денег в России были закреплены в Федеральном законе от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ "О национальной платежной системе", а позже – в регламентирующих нормативных актах Банка России.
- контроль оборота электронных денег со стороны Центрального Банка России [4, с. 60].

Широкий спектр преимуществ электронных денег позволил им за непродолжительный период времени войти в российскую экономику и стать одним из самых предпочтительных средств платежа.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.06.2011 №161ФЗ «О национальной платежной системе» (редакция от 01.05.2017), статья 3.
2. А.В. Цвелева, А.А. Коровкина, Ю.А. Пятак Электронные деньги как средство функционирования финансового продукта // Современные тенденции науки и технологий, 2016. - №10.- С. 129-131.
3. Электронные деньги в России [Электронный ресурс]: https://zenmate.com.ru/academia/elektronnye-dengi/.
4. М.В. Всяких, Орлова Н.К. Электронные деньги в системе денежного обращения государства // Инновационная наука, 2015. - №6 .- С. 59-64.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лобачёв С.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Тепина В.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *банки, регулирование, банковская система, кредитная организация, банковская деятельность, надзор.*

Аннотация. *В статье раскрываются основные аспекты регулирования банковской деятельности, выявляется роль Центрального Банка как основного регулятора, а также освещаются основные инструменты его регулирования. Авторами также определяются проблемы, с которыми сталкивается банковский сектор сегодня, и первостепенные задачи регулирования банковской деятельности.*

На сегодняшний день банки являются одними из наиболее значимых субъектов финансового рынка. Следовательно, главная задача банковского регулирования - это поддержание стабильности банковской системы, а также правовая защита интересов вкладчиков и кредиторов. Цели же государственного регулирования банковской системы предполагают формирование единых законных рамок банковской деятельности и основы структуры банковской системы.

В настоящее время в России функционирует двухуровневая банковская система: первый уровень образует Центральный банк Российской Федерации, или Банк России, одной из основных функций которого является осуществление общего контроля над деятельностью кредитно-финансовых организаций, исполнением финансового законодательства. Второй уровень банковской системы составляют кредитные организации и представительства иностранных банков [1].

Именно Центральный банк осуществляет деятельность по регистрации и лицензированию любой кредитной организации, исходя из следующих требований: минимальный собственный капитал; качество руководящего состава; антимонопольные ограничения. Помимо этого Банк России является основным надзорным органом [2].

Далее важно отметить, что наиболее значимым в регулировании банковской деятельности является именно соблюдение и выполнение обязательных нормативов, установленных Банком России. В целом Центральный банк обязывает придерживаться 9 нормативов. Ключевыми из них принято считать норматив достаточности капитала Н1 (минимум 8%) и нормативы ликвидности Н2 (минимум 15%) [3].

В банковское регулирование включён дистанционный, то есть документарный, надзор или проверка отчётности, предоставляемая банками. Постоянный контроль за деятельностью банков позволяет заранее выявить проблемы, которые могут повлечь за собой риск неплатёжеспособности

банков.

Меры Банка России по наведению порядка в банковском секторе дополнены вступающими в силу нормами уголовного законодательства по фальсификации банковской отчётности. Здесь речь идёт о скрывающихся в отчётности операциях, в том числе по выводу активов. Далее важно отметить, что в данном явлении задействована не только кредитная организация, но и так называемые «комфортные аудиторы», которые предоставляют безоговорочно положительные заключения. Таким образом, можно утверждать, что порядок и надлежащие стандарты работы в банковском секторе должны соблюдать не только банки, но и связанные с ними лица.

Надзор должен быть сфокусирован на наиболее значимых для банковского сектора сегментах, то есть, именно крупнейшие банки в большей степени становятся наиболее значимым предметом наблюдения. В кругу данных банков будут реализовываться новые продвинутые подходы касаемо регулирования рисков, а также инновационные методы регулирования.

В последние годы Центральный банк сформировал так называемый риск-ориентированный надзор, который подразумевает оценку банковской деятельности и осуществление мер надзорного реагирования, который базируется на трёх принципах: принцип приоритета содержания над формой; принцип консерватизма; принцип соразмерности. Первый предполагает идентификацию и оценку рисков исходя из экономического содержания сделок, а не из их правовой формы. Принцип консерватизма дополняет принцип приоритета содержания над формой, то есть, это консервативный подход в идентификации зоны и уровня риска. Третий же принцип предполагает соответствие регулятивных норм типу и уровню ограничиваемых рисков и характеру решаемых задач. Здесь важно отметить, что особой составляющей риск-ориентированного надзора является постоянный мониторинг банковских рисков на основе анализов ликвидности, финансовой устойчивости, достаточности капитала и подобных. Также наряду с привычными критериями оценки стали применяться другие - содержательные подходы.

Что же касается борьбы Банка России с сомнительными операциями, то в сентябре 2013 года был принят документ (Письмо № 172 – Т). Данный документ определяет систему мер по противодействию сомнительным банковским операциям. Данные меры привели к тому, что большинство банков самостоятельно усовершенствовали систему внутреннего контроля и совершили определённые действия по прекращению сомнительных операций путём улучшения работы с клиентами.

Первостепенной задачей регулирования банковской деятельности сегодня является возможность банков избежать влияния внешнеэкономических и внешнеполитических явлений.

В самом же банковском регулировании целесообразно выделить два уровня: «фундаментальный» (общий) и «прикладной» (особенный, специализированный, индивидуальный). Главной задачей общего регулирования деятельности банков является формирование общих методических подходов к идентификации, оценке и ограничению исчисляемых рисков: кредитного, рыночного и риска ликвидности. Задача же специализированного уровня – это разработка и развитие более узких методических подходов для оценки рисков на индивидуальной основе.

Вопросы регулирования банковских рисков всегда имели существенное значение для обеспечения финансовой стабильности

банковского сектора и поддержания стабильного экономического роста страны и рассматривались как на уровне отдельных стран, так и на международном уровне для цели обмена опытом и унификации подходов к банковскому регулированию.

Сегодня необходимо поддерживать доверие к банковскому сектору путём сохранения намерений о внедрении международных стандартов регулирования Базель III. Базельский комитет по банковскому надзору при Банке международных расчётов основан в Швейцарии в городе Базель в 1974 году президентами стран G10, что стало ответом на массовое банкротство банков данных стран. Главной задачей комитета является разработка минимальных стандартов регулирования банковской деятельности. Базель I был опубликован в 1988 году, данное соглашение давало общий способ расчёта достаточности собственных средств банка. Далее Базель II опубликован в 2004 году. В 2009 году Российская Федерация стала участницей данного комитета, и уже в 2010 году были внесены изменения, касающиеся порядка проведения расчёта банковского капитала, а также новых нормативов достаточности капитала и ликвидности – Базель III [4].

На данный момент можно отметить, что в Российской Федерации большинство банков превратились в солидные кредитно-финансовые организации, предлагающие своим клиентам огромный спектр услуг, в то же время они активно используют современные технологии, включая онлайн-банки и другие инновации, идя в ногу со временем. Однако нельзя не отметить тот факт, что, несмотря на всё, до настоящего времени наблюдается отставание уровня правового обеспечения банковских сделок и операций. Мы также считаем, что одной из основных проблем отставания развития банковского сектора от мировых показателей является некая халатность в исполнении нормативов и указаний Банка России. Здесь важно отметить, что многое всё же зависит от добросовестности самих руководителей банков: все операции, совершаемые банком, должны быть прозрачны. Следовательно, первостепенными задачами регулирования банковской деятельности сегодня должны стать, во-первых, повышение уровня правового обеспечения, во-вторых, необходимо ужесточить надзор над выполнением определённого ряда процедур касательно регулирования деятельности банков и, в-третьих, обеспечить прозрачность деятельности банков, что повлечёт за собой стабилизацию банковского сектора России в будущем.

Библиографический список

1. Галяева Л.Е., Платонова Ю.Ю. Банковское дело. Конспект лекций / г. Краснодар: Краснодарский центр научно-технической информации, 2016. -170с.
2. Красногор В. Б. Проблемы и перспективы банковского регулирования в Российской Федерации//Финансы и кредит, 2013. – № 21.
3. Финансовые показатели банковского сектора РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=30 2008-2016.
4. Поздышев В.А. Результаты оценки банковского регулирования в России на соответствие базельским стандартам//Деньги и кредит, 2016. – № 11.

ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ В СОВРЕМЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Лунева А.С., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *гиперинфляция, инфляция, эмиссия, денежная масса, деноминация.*

Аннотация. *В статье раскрываются исторические аспекты возникновения и борьбы с гиперинфляцией, проводится анализ опыта разных стран, и приводятся современные данные об инфляции. Авторами рассмотрено состояние российской и мировой экономики и сделаны выводы о возможности возникновения гиперинфляции при нынешнем состоянии мировой экономики.*

В современном мире экономическая наука получила огромное развитие. Растет популярность экономических специальностей, повышается уровень финансовой грамотности и, как следствие, не должны возникать кризисные ситуации. Но кризисы стали повседневностью, а инфляция – привычной для многих стран. По результатам рассмотрения состояния российской и мировой экономики сделаем выводы о возможности возникновения гиперинфляции при нынешнем состоянии мировой экономики.

Авторство термина «гиперинфляция» принадлежит профессору Филиппу Кейгану. Гиперинфляция – инфляция с очень высокими темпами роста цен (свыше 900% в год). Гиперинфляция возникает в связи с постоянным увеличением предложения денег. Правительство прибегает к эмиссии с целью покрыть государственные расходы, которые, по обыкновению, возникают во время кризисных ситуаций или войн. Как правило, чрезмерный рост денежной массы - это результат неспособности правительства страны справиться с имеющимися государственными расходами, отсутствие возможности финансировать государственный бюджет за счет налогов и, как результат, осуществление денежной эмиссии.

За всю историю экономики насчитывается порядка 57 случаев гиперинфляции. Наиболее сильно пострадала экономика 20 столетия: никогда ранее цены не росли так быстро. Самым сложным периодом оказался 1992 год, когда гиперинфляция повергла 20 стран.

На рисунке 1 можно наблюдать за изменением количества стран, в которых наблюдалась гиперинфляция. Отчетливо видно, что пик гиперинфляционного воздействия приходится на 90-ые годы 20 века, в то время как в 21 веке особого роста гиперинфляции не наблюдается.

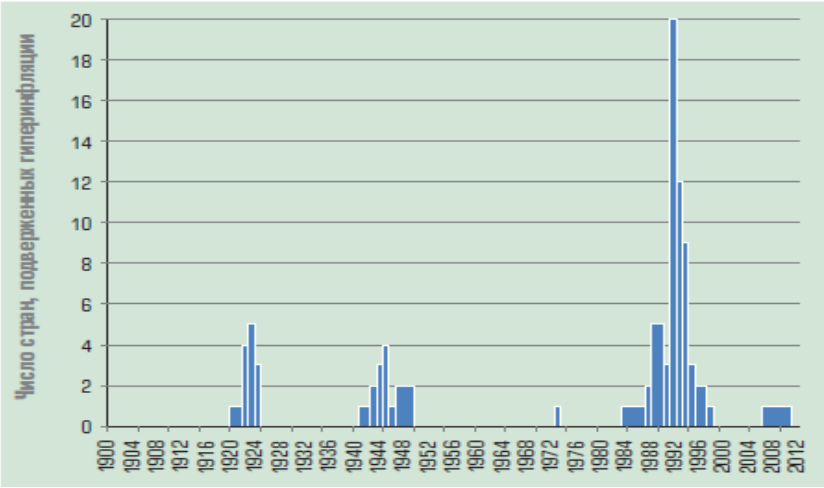


Рисунок 1 - Распространение гиперинфляции в мире, 1900-2012 гг. [1]

К примеру, после окончания Второй Мировой Войны (1945-1946 гг.) инфляция в Венгрии достигала 4,19×1016%. Это значит, что двукратное увеличение цен происходило каждый 15 часов. Похожие ситуации складывались в Греции (1944 г.), где подобные изменения наблюдались каждые 30 часов и в Германии (1923 г.), где цены поднимались каждые 50 часов. Одним из самых ярких и печальных примеров является опыт Зимбабве, где годовая инфляция в 2008 году составила 230 миллионов процентов. Чтобы остановить процесс гиперинфляции, власти должны были вернуть доверие к экономической политике своей страны. Сделать это можно было лишь устранив злоупотребление эмиссией, которая и приводила к росту цен.

Успешные исторические примеры борьбы с гиперинфляцией включают:

- наделение центрального банка независимостью от правительства;
- денежную реформу и деноминацию;
- оздоровление налогово - бюджетной политики, в том числе ликвидацию бюджетного дефицита;
- введение фиксированного валютного курса [1].

В 2016 году финансовые аналитики сообщали, что российские власти не смогут провести адаптацию экономики и бюджета к низким ценам на нефть без включения «печатного станка» [2]. Однако, в условиях современного рынка, в России гиперинфляции в ближайшем будущем не ожидается. Отметим, что эмиссия рублей для покрытия дефицита бюджета в России уже идет. Правительство называет ее «тратой Резервного фонда», хотя накопленная в фонде валюта никуда не тратится - она остается в составе международных резервов РФ, меняя владельца с Минфина на Центробанк. Последний финансирует покупку валюты эмиссией рублей на сумму, соответствующую курсу. Впрочем, пока избыточную денежную массу, возникающую в результате таких операций, ЦБ изымает, сокращая кредитование банков.

Одним из последних явлений гиперинфляции считается ситуация, сложившаяся в Северной Корее, где за последние 30 лет она случалась дважды: в 2002 и 2009 годах. В ноябре 2009 года в обращение была введена новая, деноминированная вона, которая тут же оказалась в режиме свободного падения и за период 2010–2014 годов снизилась по стоимости примерно в 200 раз, причем в основном это ее падение произошло сразу после денежной реформы, в течение 2010

года. Период гиперинфляции в целом завершился к 2012 году, хотя и впоследствии цены продолжали расти, так что сейчас килограмм риса на пхеньянском рынке стоит 4500 вон, а за доллар дают 8000 вон: как видно, продолжается тенденция подорожания риса в долларовом выражении, которая наметилась еще в 2000 году.

В целом же отмечается мировая тенденция к снижению уровня инфляции. Каждое государство с развитой рыночной экономикой проводит регулярные расчеты ее уровня, не только с целью укрепить положение национальной валюты, но и отследить политические процессы, проходящие в обществе. В начале 2017 года инфляция в России снизилась (ниже 5%), что является наименьшим значением в новейшей истории Российской Федерации. Существенный вклад в замедление инфляции внесло укрепление рубля на фоне более высоких, чем ожидалось цен на нефть, сохранение интереса внешних инвесторов к вложениям в российские активы, а также снижение страновой премии за риск. В результате высокого урожая в 2015—2016 годах выросли запасы сельскохозяйственной продукции, что привело к значительному замедлению продовольственной инфляции и снижению цен на плодоовощную продукцию. Итоги 2016 года оказались лучше ожидаемых. Инфляция снижалась быстрее, чем ожидало правительство и чем ожидал Центробанк, а по итогам 2017 года запланированы показатели в 4%. Аутсайдером является Венесуэла, где отмечается рост цен в 2000%. Околонулевые значения имеют Сенегал, Эквадор и Швейцария.

По данным рисунка 2 видно, что мировые лидеры по показателям экономики не превышают и двухпроцентного уровня инфляции, всего несколько стран перешли трехпроцентный. Европейский союз и вовсе демонстрирует отрицательный уровень инфляции.

На наш взгляд, гиперинфляция в мировой экономике является явлением уходящим. Исторический опыт и меры властей способны остановить увеличение уровня цен и обесценивания национальной валюты. В первом квартале 2017 года значительно увеличился индекс потребительской уверенности.

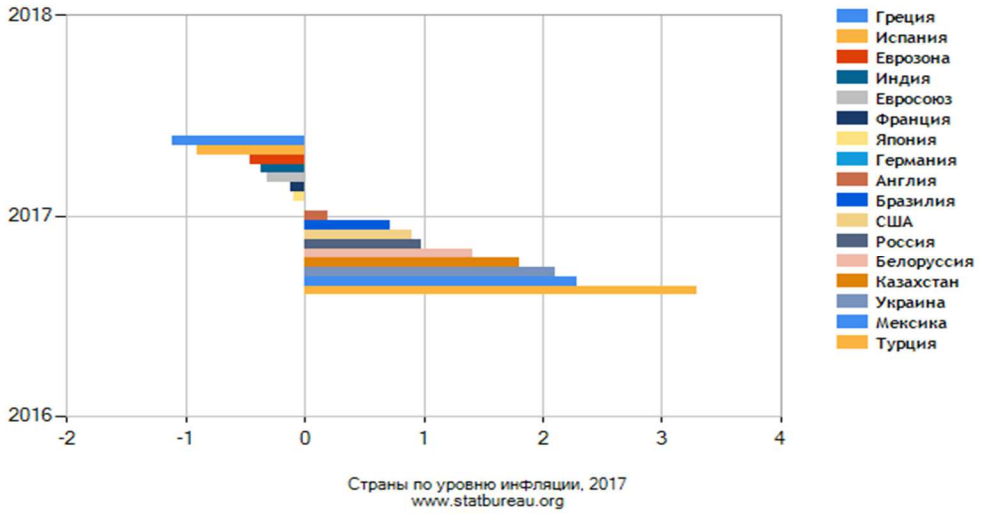


Рисунок 2 - Страны по уровню инфляции, 2017 [3]

В России намечается положительная тенденция к снижению уровня инфляции, и,

если не произойдет резкого падения рубля, рост цен останется на уровне 4% к концу 2017 года. Прогноз по инфляции в Евросоюзе повышен с 1,5% до 1,6%, а на 2019 год остается прежним – 1,7%. Однако базовое инфляционное давление в мировом экономическом пространстве остается сдержанным и опасаться мировой гиперинфляции, мы считаем, нецелесообразным.

Библиографический список

1. Моисеев С.Р. Гиперинфляция не умерла // Банковское дело, 2013. - № 3. – С. 21 – 25.
2. Биржевой новостной сайт: www.finanz.ru.
3. Официальный сайт отдела Департамента Данных – Бюро Статистики: www.statbureau.org/ru.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Маркарова И.С., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *ипотечное кредитование, процентные ставки, ипотечные ценные бумаги, долгосрочное кредитование, рынок недвижимости, просроченная задолженность.*

Аннотация. *В статье проведен анализ рынка ипотечного жилищного кредитования за 2011-2015 гг. и рассмотрены проблемы, тормозящие его развитие. В результате проведенного исследования сформулированы рекомендации по дальнейшему развитию ипотечного жилищного кредитования.*

Если провести сравнение рынка ИЖК в РФ с рынками западных стран, то можно заметить, что он является довольно молодым, так как его оживленное развитие началось всего лишь в 2005 году. За этот год объем выпуска ссуд под залог недвижимости составил 56 млрд руб.

Для любой семьи покупку собственного дома можно назвать одной из главных потребностей. Однако не все имеют возможность купить жилье, не осуществляя привлечения заемных средств. Этим и определяется актуальность ипотечного жилищного кредитования [1, с.94].

Однако в нынешних условиях возникают различные проблемы в сфере ИЖК. Иногда разрешение этих проблем требует незамедлительной реакции, поэтому далеко не всегда оперативное их решение является качественным [2].

Сегодня сфера ипотечного жилищного кредитования в РФ сталкивается с проблемами, среди которых [3, с.70]:

— недоработана законодательная, нормативная база;

— нынешнюю ситуацию в экономике можно считать неустойчивой;

— цена одного квадратного метра жилого помещения довольно высока, в связи с этим для большинства клиентов стоимость ипотечного продукта является достаточно высокой;

— не хватает действительно функционирующих социальных ипотечных программ;

— на рынке ипотечного кредитования крупные кредитные организации вытесняют более мелкие, поэтому возникает проблема преобладания монополий.

Проведем оценку нынешнего состояния сферы ипотечного жилищного кредитования. В таблице 1 продемонстрирован состав кредитных организаций, предоставляющих ИЖК.

Таблица 1 — Анализ состава кредитных организаций, предоставляющих ИЖК

Период	Количество кредитных организаций, единиц		Темпы роста, %	
	действующих, всего	предоставляющих ИЖК	действующих КО, всего	КО, предоставляющих ИЖК
01.01.2012	978	658	—	—
01.01.2013	956	667	97,75	101,37
01.01.2014	923	658	96,55	98,65
01.01.2015	834	629	90,36	95,59
01.01.2016	733	559	87,89	88,87

Происходит снижение количества функционирующих КО на 245 единиц (25,05%). Что касается кредитных организаций, которые осуществляют предоставление ипотечных жилищных кредитов, показав положительную динамику по итогам 2013г., мы наблюдаем также их сокращение на 99 единиц (15,05%).

По итогам 2015г. Количество организаций, которые предоставляют данного рода кредиты, составило 559 единиц, или 76,26% от общего количества кредитных организаций в 2015г. Если сравнивать с 2011г. Мы видим, что их удельный вес возрос на 8,98%.

Далее проанализируем отдельные показатели выданных ипотечных кредитов в Российской Федерации за 2011-2015гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Отдельные показатели выданных ипотечных кредитов в РФ

Период	Объем предоставленных ипотечных кредитов, млн руб.	Количество предоставленных ипотечных кредитов, елиниц	Просроченная задолженность по ипотечным кредитам, млн руб.
2011	520 658	697 417	25 946
2012	690 050	1 017 316	27 533
2013	823 175	1 338 731	25 443
2014	1 012 064	1 753 294	28 954
2015	699 419	1 157 760	39 524

По приведенным выше показателям можно сказать, что до 2015 года происходило увеличение объемов выданных ипотечных кредитов.

Сравнивая 2015г. С 2014г., наблюдается сокращение объемов выданных ипотечных кредитов на 595 534 млн. руб., либо на 33,97%. Одновременно не погашенные в срок обязательства увеличились на 10 570 млн. руб. Такая динамика говорит не только о снижении качестве кредитного портфеля банков, но также о необъективной оценке кредитоспособности клиента.

Немаловажно то, что важнейшими характеристиками ипотечного кредитования является средневзвешенная ставка по ипотечному кредитованию (рисунок 1) и средневзвешенный период кредитования (рисунок 2). Рынок ипотечного кредитования характеризуется повышением ставок по ИЖК и снижением периода кредитования в анализируемом периоде. Данные тенденции

связаны с отрицательным воздействием финансового кризиса. Особенно он отразился на кредитах, которые были выданы в иностранной валюте.

В конце 2015г. Мы наблюдаем наибольшее значение ставки по ИЖК, предоставленным в рублях. В этот год оно достигло 13,35%, что на 0,9% превосходит 2014г. И на 1,45% превосходит 2011г.

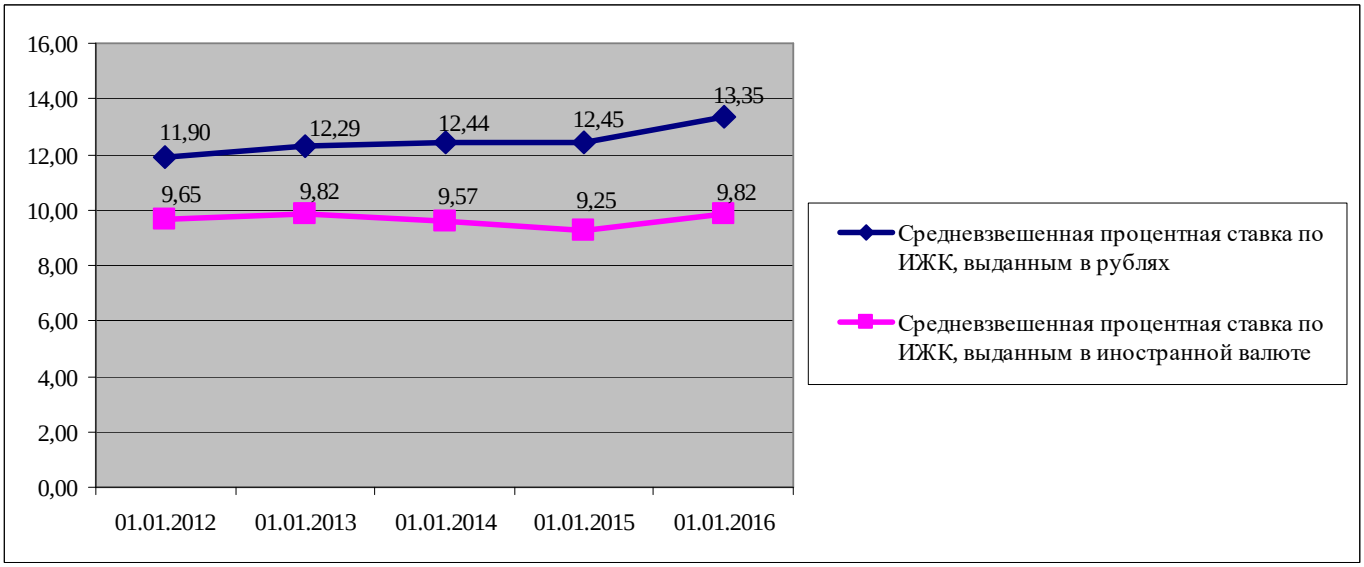


Рисунок 1 – Динамика средневзвешенной процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам в разрезе валют в 2011-2015 гг., %

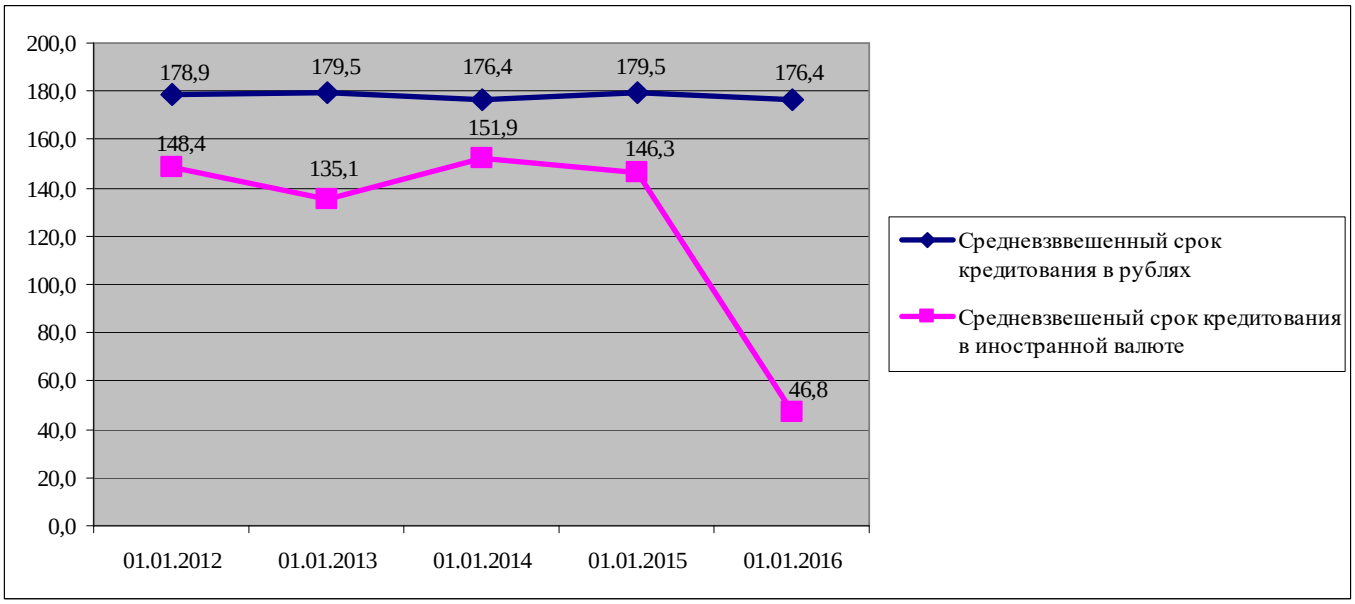


Рисунок 2 – Динамика средневзвешенного срока по ипотечным жилищным кредитам в разрезе валют в 2011-2015гг., мес.

Кроме этого, в 2015 году наблюдалось наименьшее значение средневзвешенного периода кредитования, которое составляет 176,4 мес. Если сравнивать с 2014г., то уменьшение произошло на 3,1 мес., а сравнивая с 2011г.- на 2,5 мес.

Подытожив вышесказанное, заметим, что сегодня по-прежнему существует проблема обеспеченности жильем. Ежегодно покупателей, готовых купить жилье на свои

сбережения становится все меньше, поэтому в нынешнее время ипотека — единственный выход из сформировавшейся ситуации. Поэтому, на наш взгляд, нужно создать доступные для всех граждан условия ипотеки.

Для развития ипотечного жилищного кредитования, на наш взгляд, важно провести соответствующие мероприятия, среди которых:

— снизить сумму, представленную в процентном выражении к сумме долга. Подобное мероприятие привлечет в данную сферу как можно больше граждан;

— увеличить промежуток времени от момента заключения договора до момента завершения обязательств по данному договору. Это мероприятие позволит сделать ипотеку более доступной для людей, обладающих различным уровнем дохода;

— поднять приемлемость кредита для получателей ипотеки. Это мероприятие можно осуществить как благодаря уменьшению суммы начального взноса по ипотечным кредитам, так и с помощью разработки целевых сбережений;

— разработать специальные программы ипотечного жилищного кредитования, которые помогут приобрести жилье гражданам, оказавшимся в затруднительной финансовой ситуации;

— повысить уровень конкуренции на рынке ипотеки.

Библиографический список

1. Авдеева В.И., Моськина Н.Н Проблемы российского рынка ипотечного кредитования // Вестник образовательного консорциума среднерусский университет, 2016. — №8. — С.94-100.
2. Каширина М.В. Ипотечное кредитование: современное состояние и актуальные проблемы в России и в регионах (на примере Самарской области) // Вестник ВЭГУ, 2015. — №3. — С.29-34.
3. Миннеханова А.Ф. Проблемы и перспективы ипотечного кредитования в России // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации, 2016. — С.68-71.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ

Мартояс К.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (Краснодар)*
Мамий Е.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (Краснодар)*

Ключевые слова: *кредитование бизнеса, малый и средний бизнес, проблемы кредитования бизнеса, развитие бизнеса в РФ.*

Аннотация. *Развитие малого и среднего бизнеса оказывает существенное влияние на развитие экономики страны в целом. Банки предоставляют бизнесу возможность развиваться за счет выданных кредитов: чем лучше динамика кредитования, тем более интенсивно развивается бизнес и прирастает ВВП страны. Динамика кредитования за последние 3 года отрицательная, это актуализирует рассмотрение проблем кредитования малого и среднего бизнеса.*

Малый и средний бизнес занимает важное место в экономике любой страны. Этот сектор создаёт рабочие места, увеличивает объемы ВВП, развивает те области экономики, в которых крупный бизнес не способен достичь высокого результата. Актуальность темы исследования обусловлена ухудшением кредитного портфеля банков и снижения объемов кредитования бизнеса при сохранении потребности бизнеса в инвестициях со стороны банков.

Сегодня при кредитовании малый и средний бизнес сталкивается с проблемами в части генерирования источников финансирования. Проанализируем объемы финансирования бизнеса в динамике с целью выявления основных проблем, возникающих в процессе кредитования МСБ.

Объемы банковского кредитования бизнеса находятся в прямой зависимости от темпов развития экономики и бизнеса. Согласно рисунку 1 в период с 2013г. до 2017г. рассвет экономики и пик банковского кредитования бизнеса пришёлся на середину 2014г.

Рынок банковского кредитования малого и среднего бизнеса на начало 2017г. не восстановился и находится в упадке по сравнению со всем периодом анализа. Данная тенденция является негативной для развития малого и среднего предпринимательства в России, однако появление новых государственных программ по поддержке бизнеса и его льготного финансирования позволят сгладить данную тенденцию и улучшить состояние бизнеса. Государство открывает лимиты коммерческим банкам для льготного финансирования приоритетных отраслей бизнеса по сниженным ставкам, данные лимиты открываются через МСП Банк и ЦБ РФ.

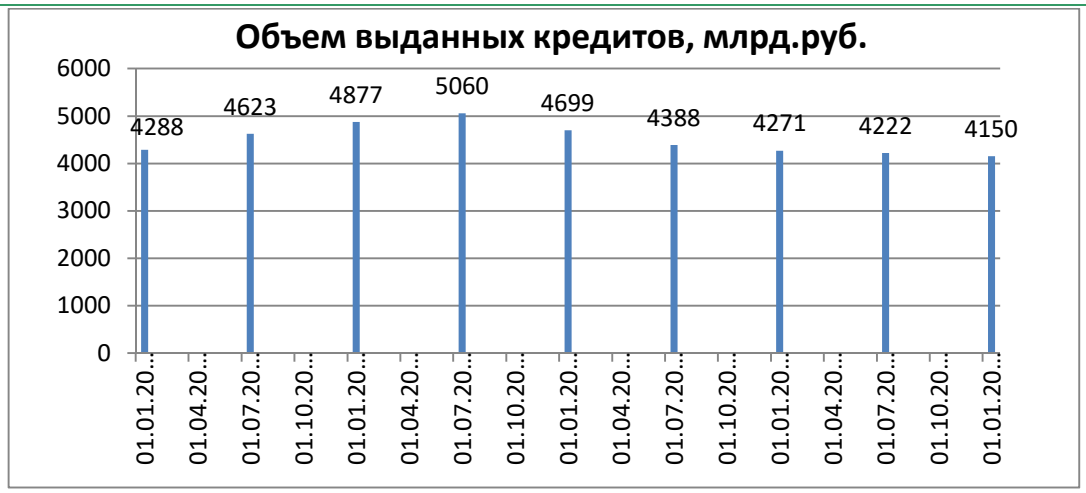


Рисунок 1 – Объем выданных кредитов малым и средним предприятиям [1]

МСП Банк является государственным банком, который реализует основные программы поддержки малого и среднего бизнеса. Часть данных программ реализуется МСП Банком напрямую с бизнесом, а часть через коммерческие банки-партнеры и организации инфраструктуры (факторинговые и лизинговые компании, микрофинансовые организации). МСП Банк предоставляет как льготное финансирование, так и свою гарантию по кредитам бизнесу, которая является альтернативой залоговому обеспечению (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика поддержки малых и средних предприятий банком МСП [2]

Признак / Дата	01.10.2013	01.10.2014	01.10.2015	01.10.2016
Количество субъектов МСП	19 969	18 353	17 347	14 262
Сумма оказанной поддержки субъектам МСП (млн. руб.)	97 196	95 027	102 117	85 580

Согласно таблице 1 снижается количество субъектов МСБ, которым была оказана поддержка, а также снижается объем данной финансовой поддержки. Отметим, что при снижении общей суммы оказанной поддержки субъектам МСБ вырос средний объем поддержки, оказываемый одному субъекту. На конец 2016г. объем поддержки одному субъекту составляет около 6 млн.руб.

МСП Банк является важным инфраструктурным звеном в развитии малого и среднего бизнеса в России. Объемы финансовой поддержки бизнеса МСП Банком зависят от состояния государственного бюджета РФ и от его возможностей. Поэтому основной причиной спада финансирования бизнеса МСП Банком в 2016г. является именно состояние государственного бюджета. Далее проведем анализ качества выданных кредитов.

Согласно рисунку 2 доля просроченной задолженности субъектов МСБ в середине 2015г. значительно выросла (на 49%) и продолжала расти до начала 2017г. Уровень просроченной задолженности остается на высоком уровне, что говорит о низком уровне качества кредитного портфеля по субъектам МСБ. В таких условиях банки кредитуют бизнес более осторожно, а требования к заемщику становятся более высокими. Также необходимо отметить, что рост просроченной задолженности был значительно выше

объема выдаваемых кредитов. Это также является негативным показателем.

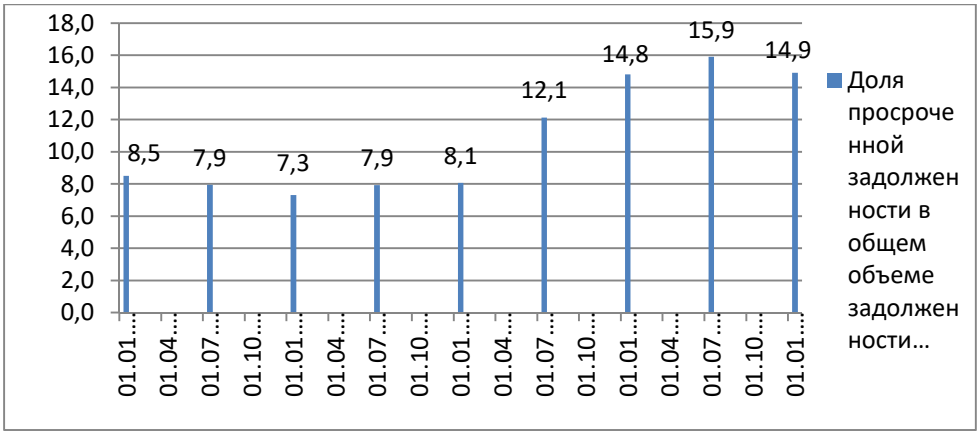


Рисунок 2 – Доля просроченной задолженности по кредитам, выданным малым и средним предприятиям в общем объеме их задолженности перед банками [1]

Таким образом, объемы и качество кредитования за последние несколько лет снижаются, что позволяет выделить основные проблемы кредитования малого бизнеса с точки зрения банков[3]: непрозрачность малого бизнеса; отсутствие у предпринимателей достаточного уровня экономической и юридической грамотности; отсутствие у малых предприятий ликвидных залогов; отсутствие реальной масштабной государственной поддержки малого бизнеса; высокие риски невозврата кредитов.

Основной проблемой кредитования является – непрозрачность бизнеса. На сегодняшний день банки принимают к учету управленческую отчетность, по которой проводят анализ финансово-хозяйственной деятельности, однако финансовое положение заемщика и объем резервирования по ссуде определяется исходя из официальных данных [4]. Соответственно, чем хуже официальное финансовое положение заемщика и, чем выше объем резервирования по ссуде, тем менее привлекательным для банка является такое кредитование. Так же если в бизнесе преобладает управленческая отчетность и объем прозрачности бизнеса менее 50%, то есть риск недостоверности предоставляемых управленческих данных.

Второй проблемой является низкая финансовая грамотность предпринимателей. Часто в малых предприятиях учет не ведется должным образом, и банки не могут получить всю необходимую информацию для написания кредитной заявки.

Отсутствие ликвидных залогов также является важной проблемой бизнеса. Для банка интересен твердый залог, который застрахован от возможных рисков. Большое количество малых находится в арендованных помещениях и в качестве залога готово предоставить только товары в обороте и машины.

Проблема отсутствия масштабной государственной поддержки бизнеса снижает свою актуальность, т.к. на сегодняшний день государство оказывает поддержку малому и среднему бизнесу через региональные гарантийные фонды, через МСП Банк, а также через льготные программы по финансированию и субсидированию приоритетных отраслей экономик. В процессе анализа нами были вычислены объемы

данной поддержки, которые представлены в таблице 1.

Высокие риски невозврата кредитов остаются актуальными. Данный вывод был сделан на основе анализа роста просроченной задолженности по выданным кредитам (рисунок 2).

Рассмотрим основные проблемы кредитования малого бизнеса с точки зрения предпринимателей: стоимость кредитов; высокие требования у банков к бизнесу; длительные сроки рассмотрения заявок; недостаточная государственная поддержка малого бизнеса; невозможность получить кредит на создание бизнеса «с нуля».

Сегодня далеко не у всех кредитных организаций налажена нормальная организация работы с малым бизнесом. Основные проблемы заключаются в неразвитости банковских технологий, зачастую не позволяющих снизить издержки обращения на обработку одного клиента, а также в относительно небольшой статистике кредитования, затрудняющей точную скоринговую оценку рисков, связанных с кредитованием малого бизнеса. Как следствие даже если у банка и имеются соответствующие программы для МБ, то довольно часто ссуды, выдающиеся по этим программам, остаются для предпринимателей недоступными по цене. [5] Небольшие шансы получить кредит у фирм, проработавших на рынке менее одного года, ведущих упрощённую бухгалтерию, а также не имеющих поручителя или залога. В таких случаях, даже банки, обладающие государственной поддержкой, выдают кредиты на крайне невыгодных условиях.

Таким образом, совершенствование кредитования малого предпринимательства не может быть осуществлено без совершенствования политики банков, без развития соответствующей активности самих предпринимателей и без поддержки со стороны государства [6]. Необходимо увеличить сроки и объемы финансирования субъектов малого предпринимательства, расширить перечень видов деятельности, подпадающих под льготное кредитование, обеспечение финансовой поддержки путем кредитования в коммерческих банках по пониженной процентной ставке.

Библиографический список

1. Сайт ЦБ РФ // http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=sors (время доступа: 16.04.2017 16:00).
2. МСП Банк: программа финансовой поддержки / http://map.mspbank.ru/programm (время доступа: 16.04.2017 16:00).
3 Колесник О.В. Проблемы кредитования малого бизнеса в России // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» // https://rae.ru/forum2012/327/2564 (время доступа: 16.04.2017 16:00).
4. Чернышева М.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России // Экономика и управление 2016г. №2 // http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-kreditovaniya-malogo-i-srednego-biznesa-v-rossii (время доступа: 16.04.2017 16:00).
5. Проблемы кредитования малого бизнеса // http://www.biznesvkredit.ru/kredit_problems.php (время доступа: 16.04.2017 16:00).

6. Платонова Ю.Ю. Проблемы и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса. В сборнике: Наука в современном информационном обществе Материалы VI международной научно-практической конференции. – North Charleston: CreateSpace, 2015. – С. 202-204.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ И РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В РЕГУЛИРОВАНИИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Миненко Е.Ю., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инфляция, последствия инфляционных процессов, Банк России, антиинфляционная политика, денежно-кредитная политика, режим таргетирования.*

Аннотация. *В статье анализируются как положительные, так и отрицательные социально-экономические последствия инфляции. Рассматривается динамика инфляционных процессов в России за последние 10 лет, а также структурные изменения инфляции 2016 г. Отображается полемика авторов по поводу современной антиинфляционной политики Центрального банка Российской Федерации.*

В современных кризисных условиях особенно обостряется проблема распространения инфляционных процессов и их пагубного влияния на все сферы жизни. Она влияет на изменение экономического положения, как предприятий, так и населения [1]. Инфляция оказывает негативное воздействие на денежно-кредитную систему и экономику в целом, нарушая процессы планирования и прогнозирования результатов хозяйственной деятельности, искажая реальную экономическую картину в стране. Это актуализирует тему исследования социально-экономических последствий инфляции и определения роли центрального банка в регулировании инфляции.

Многие авторы затрагивают в своих работах тему отрицательных социально-экономических последствий инфляции. К ним, по мнению авторов, относятся [2]:

- инфляция обесценивает сбережения, заработные платы и другие доходы населения;
- инфляция стимулирует утечку финансовых ресурсов из наукоёмких производств в торгово-посредническую сферу;
- инфляция подрывает социальную и экономическую стабильность, препятствуя долгосрочным инвестициям.

Помимо этого, в литературе упоминается о негативных издержках инфляции для населения и организаций. В связи с вынужденными и частыми походами в банки для совершения валютных обменных операций или операций по сбережению средств на счетах население несёт издержки «стоптанных башмаков». Предприятиям в период роста цен регулярно несут «издержки меню»: обновление прайс-листов, каталогов, ценников и др [3].

Кроме отрицательного эффекта описываются и положительные результаты роста цен, например, то, что низкие темпы инфляции стимулируют экономическую активность. При этом инфляция полезна для экономики, если цены удерживаются в пределах стимулирующего диапазона. Возникает необходимость всестороннего изучения инфляционных процессов с учётом

её положительных и отрицательных свойств [4].

Мы согласимся с авторами, которые считают необходимым говорить о плюсах во влиянии инфляции на экономические процессы, потому что низкий и предсказуемый рост цен способствует стимуляции долгосрочных сбережений, так как население уверено, что инфляция не обесценит их вклады. Сбережения на долгий срок, в свою очередь, являются источником финансирования инвестиций. В условиях ценовой стабильности банки готовы предоставлять кредитные ресурсы заемщикам на длительные сроки по сравнительно низким ставкам. Таким образом, низкий и стабильный рост цен создает условия для роста инвестиций и, в конечном счете, - для устойчивого экономического развития.

Важно снижать уровень инфляции до того оптимального уровня, на котором все негативные последствия компенсируются позитивными. Так Перевышина Е.А. в результате своего исследования сделала вывод, что максимальный пороговый темп инфляции для России, как для страны с развивающимися рынками, равен 6%. Рост цен ниже данного уровня не влияет на темпы экономического роста [3].

Динамика уровня годовой инфляции за последние 10 лет показывает, что инфляционные бумы возникали в кризисные периоды для отечественной экономики 2007-2008 гг. и 2014-2015 гг. (рисунок 1). Это естественно, потому что именно в такие периоды происходит дестабилизация всех сфер деятельности государства.

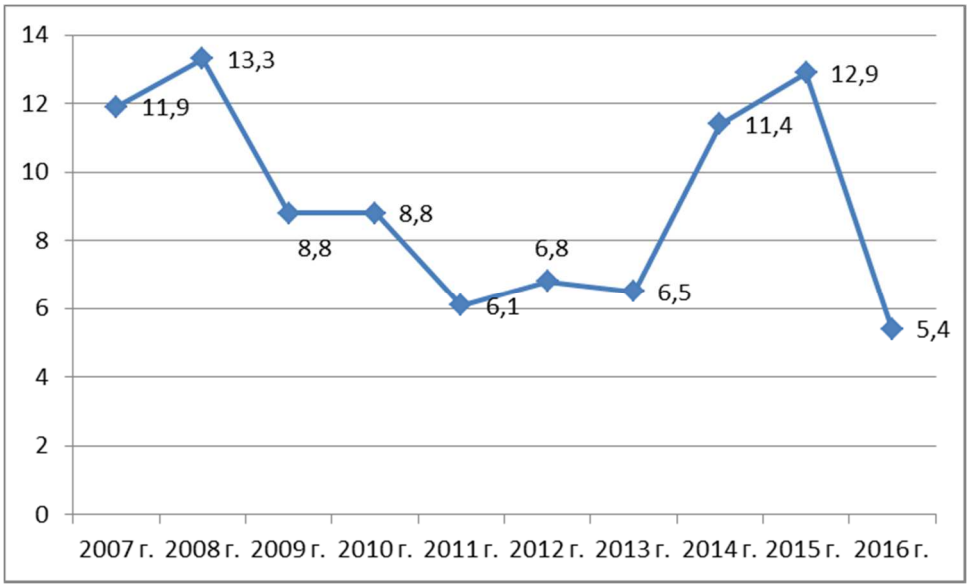


Рисунок 1 – Динамика потребительских цен по группам товаров и услуг за 2007-2016 гг. (в %) (составлено авторами на основе источника [5])

В 2016 г. инфляция снизилась на 7,5%, основной вклад в уменьшение уровня инфляции внесла группа плодоовощной продукции. По сравнению с 2015 г. в 2016 г. рост цен в данной группе товаров снизился на 24,2%, и наблюдались дефляционные процессы (рисунок 2).

Результаты 2016 года показывают, что антиинфляционная политика ЦБ РФ успешно реализуется, уровень роста цен снизился до 5,4%. На 2017 г. Банк России имеет в планах уменьшить годовую инфляцию до 4%. Заданный целевой уровень обуславливается особенностями отечественной структуры

экономики и ценообразованием в стране. В перспективе возможно снижение уровня роста цен до 1-3%, как в развитых странах, но достижение такой цели затрудняется высокой степенью развития процессов монополизации, низкой развитостью механизмов рынка, недостаточной отраслевой диверсификацией и эффективностью российской экономики. Помимо прочего, ЦБ РФ объясняет выбор 4% - ого уровня инфляции, в которой заложен, так называемый «запас», необходимостью минимизации рисков возникновения дефляционных тенденции по отдельным категориям товаров, что влечёт за собой не менее негативные последствия, чем высокий уровень инфляции [6].

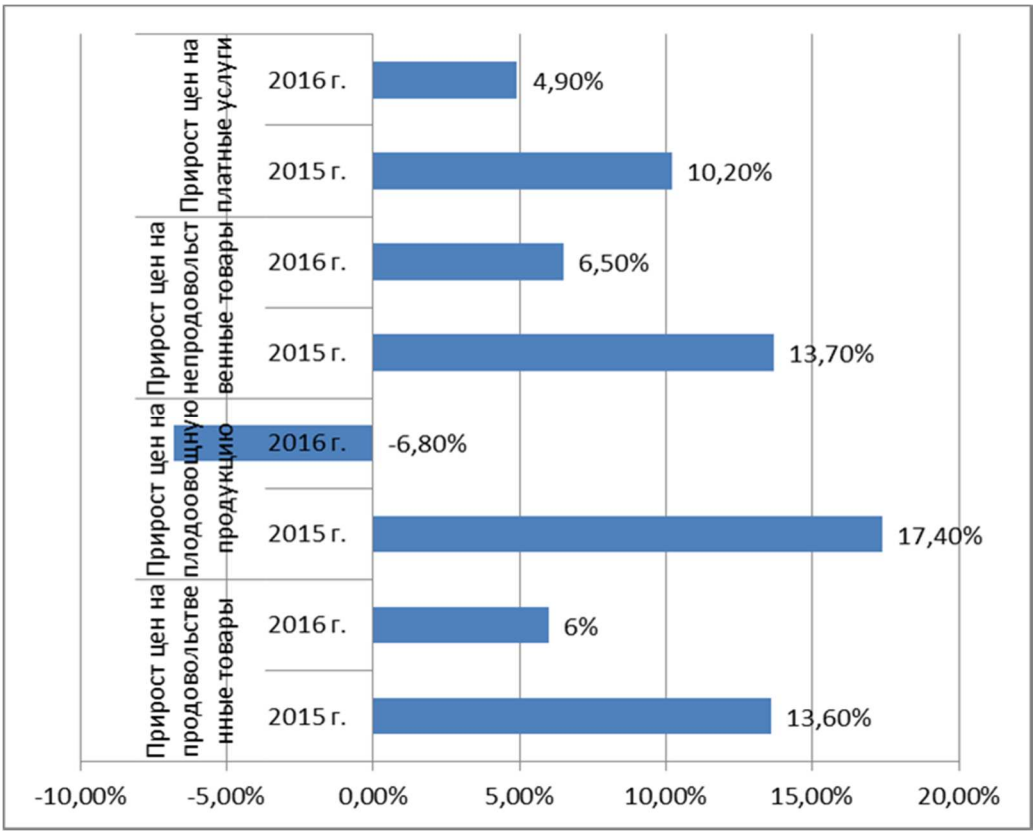


Рисунок 2 – Динамика цен по группам товаров и услуг за 2015-2016 гг. [5]

Основным денежно-кредитным инструментом влияния Банка России на инфляционные процессы является регулирование процентных ставок. Ключевая ставка оказывает воздействие на краткосрочные ставки денежного рынка, а через них на процентные ставки финансового сектора. Повышение процентных ставок стимулирует сбережения и снижает кредитную активность, а снижение ставок вызывает обратный процесс. Такой режим денежно-кредитной политики называется таргетирование инфляции, окончательный переход к которому Банк России осуществил в 2014 г.

Проблема внедрения данного режима является крайне дискуссионной. Отдельные авторы считают такую антиинфляционную политику неэффективной и предлагают Банку России использовать другие инновационные способы борьбы с инфляцией, аргументируя своё мнение тем, что причины роста цен лежат за пределами монетарной политики страны. На инфляционные и дефляционные процессы оказывают влияние такие немонетарные факторы, как чрезмерная

монополизация отдельных секторов экономики, адаптивные и рациональные ожидания и др. [7].

Напротив, Зубарев А.В. и Трунин П.В. утверждают, что режим таргетирования обеспечивает устойчивость экономики к внешним шокам. Авторы в своём исследовании указывают на положительный эффект влияния режима, проявляющийся в снижении волатильности инфляции и замедлении динамики цен. Важно, что это утверждение справедливо и для государств, специализирующихся на сырьевом экспорте [8].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что инфляция – это сложный и противоречивый процесс, который требует перманентного и глубокого анализа. Главную роль в регулировании уровня инфляции в стране играет ЦБ РФ, и на современном этапе денежно-кредитная политика, реализуемая Банком России, имеет положительные результаты. Но для проведения системной и всеохватывающей антиинфляционной политики, направленной на повышение качества жизни и конкурентоспособности российской экономики, необходимы совместные усилия всех экономических регуляторов, включая ФАС, Минфин РФ, Минстрой и др.

Библиографический список

1. Чупахина Е.Д., Раздерищенко И.Н. Социально-экономические последствия инфляции // Актуальные вопросы экономических наук, 2016. – №54. – С. 34-37.
2. Петров С.Ю., Соколова Г.Н., Бабешкова Е.В. Особенности и перспективы борьбы с инфляцией в России // Актуальные проблемы экономики и права, 2014. - №2 (30). – С. 77 – 83.
3. Перевышина Е.А. Влияние инфляции на темпы экономического роста// Финансы и кредит, 2016. - №9. – С. 16-26.
4. Токаева Т.И. Инфляция и методы её регулирования // Terra Economicus, 2013. - №2-3. – т. 11. – С.31-35.
5. Инфляция на потребительском рынке. Информационно-аналитический материал Банка России. [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=macro_sub – Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (дата обращения: 24.01.2017 г.).
6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов. [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf – Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (дата обращения: 24.01.2017 г.).
7. Лиференко Ю.В. Новый взгляд на теорию и практику инфляционного таргетирования // Финансы и кредит, 2014. - №8. – С. 36-46.
8. Зубарев А.В., Трунин П.В. Макроэкономический эффект перехода к таргетированию инфляции в развивающихся странах // Финансы и кредит, 2015. - №25. – С. 41-54.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ

Негуч Р.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налично-денежное обращение, безналичный денежный оборот, денежная масса, скорость обращения, денежные агрегаты, Банк России.*

Аннотация. *В статье раскрываются проблемные аспекты денежного обращения и причины, способствовавшие их появлению, рассматриваются перспективы развития наличного и безналичного денежного оборота, подчеркивается особая роль наличных денег в экономике страны и проводится сравнение с безналичными расчетами, даются рекомендации по преодолению проблем денежного обращения.*

Денежное обращение – важнейший элемент экономики любого государства. Оно представляет собой сложную многоуровневую систему, в которую входят различные инвестиционные, производственные, кредитные и торговые действия, неразрывно связанные с накоплением и вложением капитала. Все это обеспечивается денежным обращением, состоящим из движения денег в наличной и безналичной формах.

Наличное и безналичное обращение денег невозможно рассматривать в отдельности, ведь между ними существует тесная и взаимная зависимость, деньги постоянно меняют одну форму обращения на другую, выступая то в качестве валютных денежных знаков, то в виде цифровых записей на банковских счетах.

Вследствие столь важной роли, которую денежное обращение играет в экономике, стабильное развитие именно этой сферы и обеспечение ее устойчивости являются условиями развития экономики. Однако, несмотря на то, какую долгую историю развития имеет денежное обращение, и по сей день оно сталкивается с рядом проблем.

Первой, и, по нашему мнению, проблемой денежного обращения, можно назвать высокую долю наличных денежных средств в денежной массе страны. Известно, что одним из показателей развитости экономики является соотношение наличной и безналичной формы денег в экономике страны. Чем меньше наличных средств задействовано в экономике, и больше на банковских счетах, тем быстрее совершаются бытовые транзакции, сделки в бизнесе и государственные переводы, а значит, тем быстрее развивается экономика [1].

Еще в середине прошлого века, когда электронные технологии и безналичные платежные инструменты появились и стали развиваться, многие ученые-экономисты предрекали, что наличные деньги вскоре исчезнуть из обращения, и люди будут пользоваться лишь безналичными расчетами. Однако наличные деньги и по сей день занимают важное место в денежном обращении практически всех стран мира. И хотя сегодня мы видим тенденцию к уменьшению доли наличных денег по агрегату М0 в общей сумме денежной массы М2, по данным Банка России на 1 апреля 2017

г., доля наличных денег составила 19, 74% [2], до сих пор основным платежным средством остаются именно наличные денежные средства. Это подтверждают и результаты социологических исследований «Отношение населения Российской Федерации к наличным деньгам», проводимых Банком России для более точной оценки роли наличных денег в экономике страны. Так, исследование, проведенное в 2014 году, показало, что 73,7% населения предпочитают осуществлять расчеты и операции наличными деньгами [3]. Это можно объяснить в ряде случаев свойством анонимности наличных денег, что позволяет скрывать или занижать свои доходы и уходить от налогообложения, или совершать нелегальные финансовые операции, неодинаковой обеспеченностью населения сетью кредитных организаций по стране, недостаточным развитием инфраструктуры платежных систем, сохраняющимся недоверием у некоторых слоев населения к формам безналичных расчетов.

Государство продолжает поддерживать тенденцию к уменьшению налично-денежного оборота в стране. Так, первый заместитель Председателя Банка России Г. И. Лунтовский отмечал, что «…нельзя в век высоких технологий ориентироваться только на наличные деньги, необходимо идти в ногу с научно-техническим прогрессом» [4]. Позиция правительства понятна, потому как налично-денежный оборот порождает свои проблемы.

Большая масса наличных денежных средств в обращении делает финансовую систему менее устойчивой, подвергая ее инфляции и инфляционным ожиданиям. Нельзя забывать и о колоссальных затратах государства на производство наличности, ее перевозку, транспортировку, утилизацию. Также большие затраты сопровождают и мероприятия по обеспечению защиты банкнот от фальшивомонетничества. Не будь наличных денег, все эти средства государство могло бы использовать более эффективно, но для этого необходимо, чтобы доля наличных в денежном обороте продолжала уменьшаться.

Ещё одной проблемой, связанной с денежным обращением, является теневой сектор экономики. Теневая экономика – это систематическая экономическая деятельность, не регистрируемая и не контролируемая официальными органами власти. Отмывание денег через финансовые институты является фактором снижения налоговых поступлений в бюджетную систему, усиливает макроэкономическую нестабильность, способствует расширению деятельности преступных элементов, их проникновению в экономические и политические сферы общественной жизни [5]. Главным фактором, обеспечивающим проведение теневых экономических операций, является свойство анонимности наличных денег – государство никак не может контролировать подобные операции. Можно утверждать, что наличные деньги – обязательный и необходимый элемент, без которого существование теневой экономики невозможно. На сегодняшний день доля теневой экономики в ВВП в России, по разным оценкам, составляет от 25 до 50%. Такая доля теневого сектора представляет опасность для всей экономики, поэтому снижение доли наличных денег могло бы стать одним из способов решения этой проблемы.

Для сокращения доли наличных денег важно предпринять ряд мер по увеличению доли безналичного денежного оборота. Необходимо повышать финансовую грамотность населения, чтобы переориентировать население на

использование безналичных денежных средств. Международные исследования показали, что в России лишь 38% взрослого населения являются финансово грамотными [6]. Также, Банку России следует продолжать проведение мероприятий по развитию безналичных розничных платежей, созданию необходимой инфраструктуры, что сделает безналичные расчеты доступными всему населению. Подобные меры уже дают положительные результаты, так, в последнее время в России наблюдаются высокие показатели количества платежных карт и совершаемых с их помощью операций, а также увеличение количества банкоматов.

Вдобавок к этому, в связи с высокой затратностью издержек обращения наличных денег и трудностями учета наличных денежных потоков, целесообразной представляется деятельность по рационализации наличного денежного обращения. Во-первых, это возможно осуществить через процесс ускорения оборачиваемости денег и их возврата в кассы банков. Это позволит сократить номинальное количество наличности в обращении и обеспечит лучшую ее сохранность. На это направлены такие административные методы регулирования Банка России, как необходимость лимитирования остатков наличных денег в кассах организаций, обязанность предприятий сдавать в банк свободные денежные средства, полученные в процессе деятельности, ограничения размеров расходования наличных денег в сделках юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Во-вторых, на наш взгляд, необходимо регулярно проводить оптимизацию номинального ряда монет и мониторинг купюрного состава денежной массы. Оптимизация номинального ряда монет осуществляется для выявления эффективности применения монет низких номиналов и возможности замены банкнот на монеты. Мониторинг купюрного состава денежной массы, в свою очередь, позволит более рационально размещать запасы денежных знаков по территории страны и производить банкноты и монеты самых востребованных номиналов.

Подводя итог, хотелось бы подчеркнуть правильность выбранной Банком России стратегии развития денежного обращения. Мы уверены, что дальнейшее ограничение наличного денежного оборота и рост доли безналичных денежных средств положительно отразится на экономике страны: увеличится скорость оборота денег, уменьшится доля теневого сектора экономики, повысится финансовая грамотность населения, улучшится качество управления процессами денежного обращения.

Библиографический список

1. Александрова Л.С. Обращение наличных денег: Россия и международный опыт // Банковские услуги, 2014. - №7.
2. Денежная масса М2 (национальное определение) в 2017 году [электронный ресурс] сайт Центрального Банка Российской Федерации // http://www.cbr.ru.
3. Юров А.В. Состояние наличного денежного обращения в России на современном этапе // Деньги и кредит, 2015. - №4.
4. Проблемы совершенствования наличного денежного обращения на современном этапе (Обзор VI Международной конференции Ассоциации «Россия» по НДО) // Деньги и кредит,

2014. - №1. – С.72-73.
5. Чекмарев В.Е. Противодействие теневым финансовым потокам: международный опыт для российской банковской системы // Банковское дело, 2016. - №6. – С.23-27.
6. Рейтинговое агентство Standard&Poor's. Исследование финансовой грамотности в мире [электронный ресурс] // https://www.mhfi.com/corporate-responsibility/global-financial-literacy-survey.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Носкова А. Д., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий Е.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *банковский сектор, банковский риск, Базель III, риск-менеджмент, кредитный риск.*

Аннотация. *В статье рассматриваются теоретические сущность и основы категории идентификации банковских рисков. В рамках исследования изучаются основные проблемы и задачи управления банковскими рисками; анализируется кредитный риск. Анализ банковских рисков позволил выявить основные проблемы, цель и задачи управления банковскими рисками.*

Важнейшим фактором экономического роста страны является банковский сектор. Коммерческие банки, как институты банковского сектора, функционируют в нестабильной экономической среде и не обладают всей информацией о контрагентах, поэтому они вынуждены сталкиваться с рисками в своей деятельности.

Прежде всего, риск – это угроза, вероятность наступления событий с негативными последствиями. Следовательно, банковский риск представляет собой вероятность понесения кредитной организацией потерь, или ухудшения её ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных как с объективными внешними факторами, так и с существенными внутренними.

В условиях нестабильности финансовых рынков, усиления конкуренции не только в национальном банковском секторе, но и на международном уровне, а также усложнения операций возникает потребность в определенном механизме, который позволил бы систематически анализировать риск. Таким механизмом является риск-менеджмент, который представляет собой набор элементов системы управления кредитной организации в отношении выявления и нивелирования негативных последствий различного рода банковских рисков.

Управление рисками в банковской системе РФ значительно отличается от западных стран, что отчасти приводит к формированию ряда проблем в риск-менеджменте кредитных организаций РФ.

Во-первых, недостаточная разработанность методов оценки рисков. Российские коммерческие банки не могут успешно применять зарубежный опыт оценки ввиду существенных различий и особенностей национальной банковской системы.

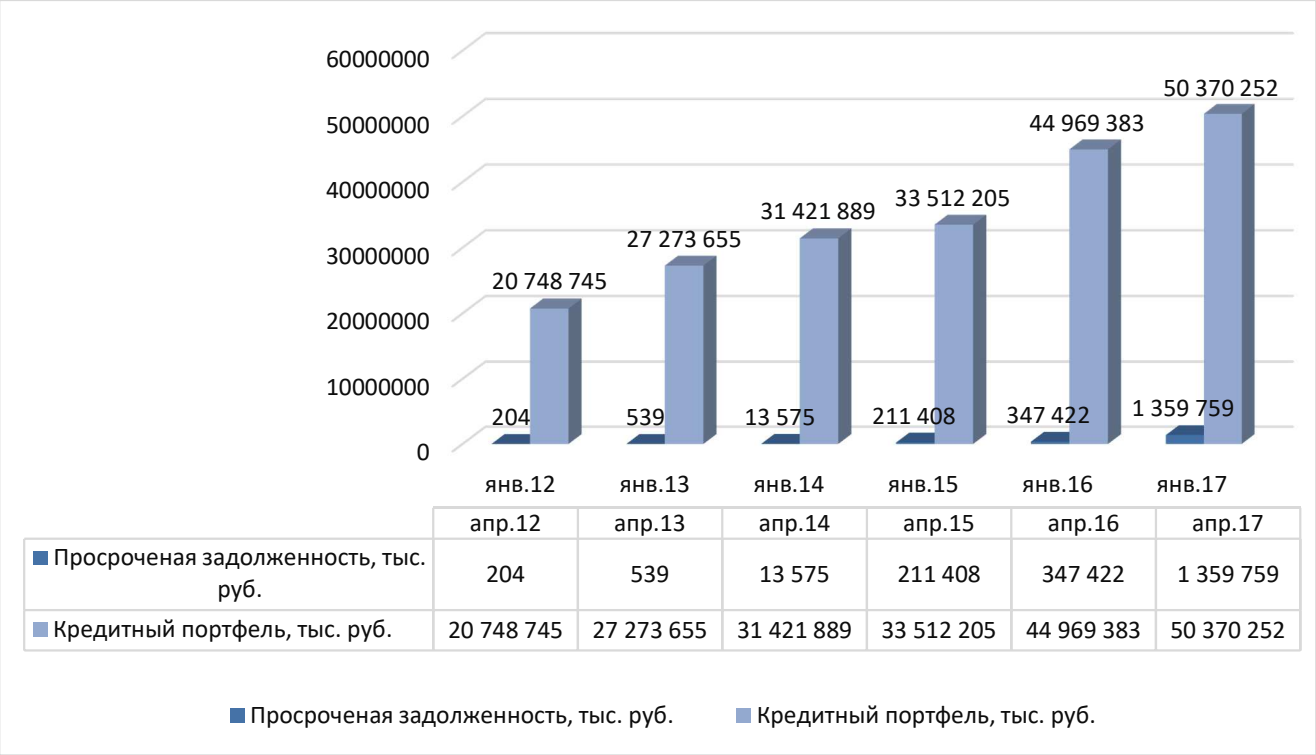
Во-вторых, в российской банковской системе недостаточно высокий уровень развития правовой базы, вследствие чего ряд правовых документов в основном носят рекомендательный характер.

В-третьих, ЦБ РФ не придерживается жестких административных ограничений, поэтому коммерческие банки сами определяют методы оценки риска, но зачастую это приводит к разногласиям между

подразделениями при оценке уровня риска, а также способах управления ими [1].

Деятельность коммерческих банков, как и всех коммерческих организаций, направлена на извлечение прибыли, поэтому, зачастую, они принимают чрезмерные риски в высокодоходных операциях, к которым относятся, в-первую очередь кредитные операции. Именно это обосновывает необходимость концентрации внимания на кредитном риске, который является наиболее распространенным видом финансового риска. Процесс управления кредитным риском должен базироваться на анализе всевозможных вариантов развития событий с учетом отраслевой специфики. Опасность кредитного риска заключается в задержке или отсутствии платежей дебитора, что в последствие образует проблемы в потоке денежных средств и снижает ликвидность банка.

По данным Fitch Ratings на февраль 2016 года в России около 40 млн. россиян имеют задолженность перед банками. Более подробный анализ просроченной задолженности произведен на примере ООО «Кубань Кредит». Из приведенных данных (рис. 1) видно, что величина просроченной задолженности, как и кредитный портфель банка, стабильно растет, но более быстрыми темпами. Так по сравнению с апрелем 2016 просроченная задолженность в 2017 возросла на 74,45%, в то время как размер кредитного портфеля вырос на 10,72%.



	апр.12	апр.13	апр.14	апр.15	апр.16	апр.17
Просроченая задолженность, тыс. руб.	204	539	13 575	211 408	347 422	1 359 759
Кредитный портфель, тыс. руб.	20 748 745	27 273 655	31 421 889	33 512 205	44 969 383	50 370 252

Рисунок 1 - Динамика просроченной задолженности ООО «Кубань Кредит» 2012-2017, тыс. руб. [2]

Вследствие этого необходимо выделить ряд мер, которые помогут снизить отрицательный эффект, возникающий в связи с наличием просроченной задолженности:

- создание единой электронной базы данных, которая содержит заключения о финансовом положении заемщика и профессиональные суждения риск-менеджера;
- повышение качества работы финансовых

менеджеров;

- использование собственных рейтинговых системы, основывающихся на балльных оценках и позволяющих классифицировать клиентов по степени надежности;

- сотрудничество со сторонними банками для разработки единой тактики сбора просроченной задолженности по общим должникам;

- внедрение новых кредитных продуктов для низкорискованных клиентских сегментов;

- проведение пересмотра соотношения дохода к ежемесячным платежам заёмщика и при необходимости использование перекредитования и реструктуризации кредитов [3].

Также важную роль в обеспечении стабильности банковского сектора играет эффективное регулирование рисков как на законодательном, так и на нормативном уровнях. Банковское регулирование является системой мер, с помощью которых государство через Центральный банк и его подразделения стремится обеспечить стабильное и безопасное функционирование коммерческих банков, а также предотвращает в банковском секторе дестабилизирующие процессы. Надзорные и регулирующие полномочия ЦБ РФ могут осуществляться непосредственно им или через орган банковского надзора, создаваемый при ЦБ РФ.

После введения Инструкции ЦБ РФ от 30.04.91 № 1 «О порядке регулирования деятельности коммерческих банков» в РФ впервые были использованы нормативы Базельского соглашения, содержащего основные рекомендации в сфере банковского регулирования, и главной целью которого является повышение качества управления банковскими рисками. С 2016 года банковское регулирование в РФ проводится в соответствие со стандартами Базеля III, которые утверждены Базельским комитетом по банковскому надзору.

Следует выделить следующие наиболее существенные проблемы внедрения международных стандартов банковского надзора и кредитного контроля в России:

- дефицит статистической информации у коммерческих банков по основным видам банковских рисков;

- неполное соответствие внутренних систем наиболее развитых коммерческих банков требованиям Базельского соглашения в части реализации продвинутых подходов;

- сравнительно малое количество национальных рейтинговых агентств;

- нехватка финансовых, кадровых и информационных ресурсов, как у банков, так и у регулирующих органов.

Однако одним из главных препятствий к переходу на Базель III для российских банков является отсутствие комплексной системы управления рисками. В соответствии с ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 N 86-ФЗ ЦБ РФ совмещает нормотворческую и надзорную функции, что подвергается критике со стороны. Помимо ЦБ существуют и другие надзорные органы (ФСФР, АРБ, Росстрахнадзор), действия которых дублируются неоднократно, а также не согласуются между собой [4].

Стоить отметить, что коммерческим банкам необходима постоянная работа по отбору объективной информации, своевременное ее обновление и хранение при максимальной доступности, так как точность

в оценке банковских рисков формируется под влиянием многих факторов, включая качество информации, на которой основывается оценка [5]. Таким образом, эффективная деятельность отечественных кредитных организаций является первостепенным условием будущего экономического развития РФ и во многом предопределяет скорость роста всей экономики РФ.

Библиографический список

1. Козлова Д.В., Савичева Т.С., Соколов Н.Е. Проблемы управления рисками в банковской системе РФ // Вестник Брянского государственного университета, 2014. – № 3. С. 52-56.
2. Банки.ру информационный портал [Электронный ресурс]: http://www.banki.ru/ (время доступа 30.04.2017 12:28)
3. Кононенко Т.Е., Кузнецова О.Р. Управление финансовыми рисками в коммерческих банках // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета, 2016.– Т. 2.– № 3 (27).– С. 91-94.
4. Кртян А.С., Петрова О.В. Проблемы внедрения стандартов Базель III в Российских банках // Молодой ученый, 2014.– № 8-2 (67).– С. 29-31.
5. Гребенникова В.А., Савв С.К. Банковское проектное финансирование в России: управление рисками соискателя инвестиций и банка. Труды Кубанского государственного аграрного университета, 2008.– № 11.– С. 27-31.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Петров А.Е., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Ермоленко О.М., *доцент кафедры экономического анализа, статистки и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *банковская система, системный подход, институциональный подход, свойства банковской системы, открытость.*

Аннотация. *В статье раскрываются теоретические подходы к определению банковской системы, рассматриваются общие и специальные свойства банковской системы, что позволяет определить специфику и назначение ее функционирования. Рассматриваются взаимосвязь изменений экономической конъюнктуры, банковского законодательства и политической ситуация, что влияет на качество самой банковской системы.*

Банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также представительства иностранных банков, что не в полной мере отражает многогранность понятия «банковская система». Существуют различные подходы по его определению, из которых наиболее часто используются: институциональный подход и системный подход. В основе данных подходов находится понятие «института», что означает совокупность норм права по определенному кругу общественных отношений [1].

В банковской практике это понятие часто трактуется как совокупность различных организаций и учреждений, входящих в банковскую систему. Такой подход, например, применяется в ежегодном годовом отчёте Банка России.

Определения банковской системы в экономической литературе и теоретических исследованиях различных авторов, изложенные на основе институционального подхода, представлены в таблице 1.

Характерной общей чертой, объединяющей авторов – приверженцев институционального подхода, является убежденность в том, что банковская система – это совокупность институтов, а также, что сама банковская система представляет собой особый институт.

Таким образом, исходя из институционального подхода, банковская система представляет собой, с одной стороны, систему общественных отношений (норм и правил поведения), некий механизм, который регламентирует и ограничивает формы взаимодействия участников денежно-кредитных отношений. С другой стороны – банковская система имеет определённую организационную структуру, то есть представляет собой совокупность институтов – организаций [2].

При рассмотрении фундаментальных основ функционирования банковского сектора обычно выделяются общие и специальные свойства банковской системы.

Таблица 1 – Авторский подход к определению банковской системы

Институциональный подход

Автор	Определение
Коробова Г.Г.	Банковская система – совокупность кредитных институтов внутри страны с внутренними взаимосвязями между ними.
Сенин В.Б.	Банковская система – структура и механизм взаимодействия традиций создания и функционирования специализированных институтов, действующих в сфере денежно-кредитных отношений, имеющих исключительные полномочия для осуществления банковской деятельности либо выполняющих представительские функции.
Галушкова Н.Б.	Банковская система – упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого/
Вешкин Ю.Г. и Авагян Г.Л.	Банковская система – совокупность участников денежно-кредитного рынка – коммерческих и специализированных банков, небанковских кредитных учреждений, выполняющих депозитные, ссудные и расчетные операции и действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма.

К общим свойствам банковской системы относятся [3]:

1) Ограниченность. Субъектный состав банковской системы четко регламентирован. В неё невозможно включать других субъектов рыночных отношений, имеющих иные виды и цели деятельности, отличные от банковской деятельности.

2) Целостность. Банковская система, даже в условиях рыночной экономики, имеет строго определенную многоуровневую иерархию. Четкая регламентация стандартов банковской деятельности позволяют заменить одну часть банковской системы на другую. Например, ликвидация одного банка автоматически не приводит к недееспособности всей системы, его обязательства перед контрагентами принимают на себя другие банки.

3) Структурность. Разветвленность, многоукладность банковской системы, самостоятельность входящих в ее состав кредитных организаций создает запас ее прочности и устойчивости в условиях экономических кризисов. Опыт развития и функционирования банковских систем наиболее экономически развитых стран свидетельствует о том, что финансовая система государства менее восприимчива к кризисным явлениям при условии наличия большего числа независимых банков.

4) Взаимосвязь с внешней средой. Именно при посредничестве банков (как банков с государственным участием, так и частных) государство реализует крупные инфраструктурные объекты, а также социальные программы.

К специальным свойствам банковской системы можно отнести [3]:

1) Динамичность банковской системы. Банковская система непрерывно развивается, совершенствуется, дополняется новыми элементами. К количественным изменениям за последние годы можно отнести некоторое снижение общего числа банков, резкое расширение сети микрофинансовых организаций, появление таких новых элементов, как Агентство по страхованию вкладов (АСВ), Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), бюро кредитных историй, коллекторские агентства, банковские холдинги. К качественным изменениям можно отнести совершенствование стандартов банковской

деятельности, рост требований к капиталу банков, усиление контроля со стороны ЦБ РФ, внутри самой банковской системы возникают качественно новые взаимосвязи. Банки активно участвуют на рынке государственных и межбанковских кредитов, инвестируют имеющиеся средства в совместные проекты, образовывают объединения и союзы, банковские группы и холдинги.

2) Открытость банковской системы. Банковская система не изолирована от окружающей среды, а непрерывно взаимодействует с другими элементами экономической системы. Меняются не только качественные, но и количественные характеристики современного банковского сектора (сократилось общее количество кредитных организаций, повысились требования к устойчивости банковской деятельности).

3) Самоорганизация банковской системы. Кредитная организация строит свою финансовую политику исходя из состояния экономики, социального положения населения, политической ситуации, уровня и динамики экономического развития государства или отдельного региона, инвестиционного климата и т.д. Любые изменения экономической конъюнктуры, законодательства, политической ситуации внутри страны и за рубежом неизбежно приводят к изменению политики банка в области инвестиций, кредитования, лизинговой и других областях деятельности, то есть банковская система обладает характером саморегулируемой системы.

4) Управляемость банковской системы. Несмотря на то, что Банк России самостоятелен в осуществлении своей деятельности по обеспечению устойчивости национальной денежной системы, он взаимодействует с Правительством РФ при разработке направлений развития финансового рынка РФ.

5) Сверхсложность банковской системы. Являясь важнейшим элементом экономики, банковская система играет все более значительную роль в функционировании и развитии промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, повышении благосостояния населения. Банковская деятельность перестает быть чисто финансовой. Процесс глобализации экономики, выход отечественных банков на международные рынки финансовых услуг требует от них совершенно иных методов и принципов деятельности в рамках международных стандартов.

Системный подход позволяет на основании всестороннего анализа деятельности банка с точки зрения подчиненности стратегии развития банковского бизнеса, определить интерес акционеров, менеджеров и других связанных групп, а также соответствие полученных результатов (как финансовых, так и нефинансовых) поставленным целям и задачам, имеющемуся потенциалу развития, то есть оценить эффективность деятельности коммерческого банка [4].

Сама же банковская система прочно встроена и является неотъемлемой составной частью финансово-экономической системы государства.

Таким образом, банковскую систему можно рассматривать как сверхсложную форму организации денежно-кредитных отношений, представляющую собой совокупность банков различных форм собственности, небанковских кредитных организаций, органов регулирования и контроля, институтов банковской инфраструктуры, принципов, правил и стандартов банковской деятельности и других элементов как единый, непрерывно изменяющийся, самоорганизуемый и

управляемый механизм.

Библиографический список

1. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.] ; под ред. О.И. Лаврушина. –12-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2016. – 800 с.
2. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело . Организация деятельности коммерческого банка. Учебник – М.: Высшее образование, 2016. –652 с.
3. Тавасиев А. М., Москвин В. А., Эриашвили Н. Д. Банковское дело. Краткий курс; Юнити-Дана - М., 2015. - 288 с.
4. Глушкова Н. Б. Банковское дело; Академический Проект, Культура - Москва, 2015. - 432 с.

ОСОБЕННОСТИ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Петровская Д.Э., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *вексель, ценные бумаги, долговое обязательство, облигации, инструменты расчетов.*

Аннотация. *В статье рассматриваются этапы вексельного обращения в России и его особенности в современной экономике. Каждый год происходит снижение использования векселей в России, и для привлечения интереса к данной ценной бумаге необходимо обратить внимание на значимые направления модернизации рынка ценных бумаг.*

В настоящее время усложняются всевозможные экономические процессы, происходит их глобализация. Эти факторы подразумевают объективный подход к планированию и оценке рисков. Помимо этого, по мнению аналитиков, вексель уходит в прошлое и не имеет перспектив развития в России. Это является весомой причиной для изучения данного вопроса и выявления его дальнейших путей развития в экономике России.

Вексель – одна из разновидностей ценных бумаг, долговое письменное обязательство, составленное по строгой форме. Предметом данного обязательства являются деньги. Также, это один из распространенных в мире инструмент торгового оборота [1].

Отличительными особенностями векселя является то, что он не обеспечивается залогом, может быть оплачен не только денежными средствами, но и другим имуществом, а также вексель, являясь долговой ценной бумагой, отличаются от облигаций неэмиссионным характером выпуска и поэтому не требуют больших затрат на прохождение процедуры эмиссии. Помимо этого, следует отметить, что вексель находятся в обращении только на внебиржевом рынке [2].

В силу того, что вексель является абстрактным денежным обязательством, сфера его применения не полностью контролируется государством, что создает большое многообразие функций, среди которых: функция долгового обязательства, расчетного средства, средств размещения временно незанятых денежных средств, а также функция источника дохода. Данные функции предопределяют целесообразность исследования структуры современного российского рынка векселей, а также возможностей ее совершенствования для расширенного использования финансового потенциала данного инструмента.

Вексель послужил базой для дальнейшего создания инструментов расчетов и платежей, таких как банкнота, чек, аккредитив. Также многие инструменты рынка ценных бумаг развивались на основе векселя, среди них как акции, депозитные сертификаты и облигации, так и их производные. Вексельное движение нашло свое отражение и во многих сферах жизни общества.

Наиболее часто вексельные бумаги

систематизируют по виду обслуживания, где появляются товарные и финансовые векселя.

Товарный вексель является составной частью коммерческих сделок. С его помощью компания, которая предлагает услугу или товар, может выдать коммерческий заем, а в качестве платы принимается вексель, который должен быть погашен в течение конкретного промежутка времени. В основе же финансового векселя лежит операция, которая никак не связана с товарной сделкой. Чаще всего документы выдаются при получении кредита. При этом не заключается кредитный договор между сторонами сделки. Заемщик привлекает дополнительные ресурсы путем продажи векселя. Подвидом финансового векселя является банковский вексель, который как раз и пользуется наибольшей популярностью на территории России.

Разнообразие функций и возможностей обуславливает распространение векселя по различным странам мира. Во многих странах Европы, Южной Америки вексельное законодательство основывается на Единообразном вексельном законе, который был принят Женевской вексельной конвенцией 7 июня 1930 года. Этот же документ в виде Положения о переводном и простом векселе впредь до принятия специального вексельного законодательства регулирует вексельное отношения и в России. В тоже время, например, в США, Канаде и Индии вексельные правоотношения основываются на английском законе о переводном векселе 1882 года [3].

В развитых странах мира вексель всегда является лишь инструментом расчета. Многие зарубежные банки используют этот инструмент для проведения документальных операций. В России же роль этих ценных бумаг иная, они используются в некоторых схемах, которые минимизируют налогообложение [2].

Развитие вексельного обращения в России можно подразделить на четыре этапа:

1 этап (1991-1998г.) – зарождение и развитие вексельного рынка;

2 этап (1998 – конец 1999г.) – вексель является почти единственным доходным активом после кризиса, который привел к падению финансового рынка в стране;

3 этап (2000 – 2008 гг.) – дифференциация бизнеса приводит к стабилизации долгового рынка, с 2003 года происходит резкое сокращение доли векселей крупных заемщиков, а с 2007 года сократилась доля оплаты векселями за услуги и товары;

4 этап (с 2008 г. – по настоящее время) – сокращение доли рынка векселей на фоне увеличения рынка облигаций, но в тоже время большие предприятия расплачиваются векселями с поставщиками, а ЦБ РФ активно использует кредитование под залог векселей.

Связано это с удобством оформления векселя в целях привлечения кредита. Векселя, выпускаемые коммерческими банками, и использующиеся в качестве платежного средства, помогут решить проблему, связанную с трудностями в расчетах [4].

Начиная с 2008 года, возникает активный интерес к векселю среди предприятий, вызванный мировым экономическим кризисом, в период которого возникают трудности с денежными расчетами. Из-за него предприятия просто вынуждены вспомнить опыт 90-х годов. В это время рост учтённого вексельного обращения между предприятиями составил 84%. Затем, уменьшение вексельного сегмента происходит в 2013 году, которому поспособствовал банковский микрокризис. По данным Банка России, на 1 июня 2015 года вложения банков в векселя составили 160 млрд рублей. За 2015 год вложения банков в

эти ценные бумаги снизились на 15% [5].

Несмотря на многочисленные положительные стороны, в последнее время сокращаются желающие рисковать, используя вексельные схемы, а кроме того к векселям применяются более высокие коэффициенты риска, чем к другим ценным бумагам и сами риски работы предприятия с ними существенно возросли.

Уже в 2016 году вложения в векселя, учтенные кредитной организацией в рублях в портфеле кредитной организации, по сравнению с 2015 годом, уменьшились примерно на 50 млрд руб., что является минимумом за всю историю вексельного обращения в России. С каждым месяцем происходит стремительное снижение вложений кредитных организаций. А вложения, которые учтены кредитными организациями в валюте показывают небольшой рост, который с 1 января 2015 по 1 июня составил 60 млрд руб. [6].

Для того чтобы увеличить интерес к данному виду ценных бумаг, необходимо восстановление экономического роста в стране в тот момент, тогда появится спрос на долговые краткосрочные инструменты. Также, стоит обратить внимание на значимые направления модернизации рынка банковских ценных бумаг в России, а именно: увеличивать емкость финансового рынка, следить за обеспеченностью инфраструктурой рынка, формировать благоприятный налоговый климат, а также сделать более гибкими правовые рычаги в сфере вексельного обращения. Помимо этого, необходимо обращать внимание на такие необходимые моменты, как раскрытие информации о финансовом состоянии векселедателя и составление рейтингов надежности предприятий, осуществляющих выпуск векселей.

Библиографический список

1. Третьякова И.Н. Развитие вексельного сегмента в современной России//Символ науки, 2016. – №2-2.
2. Дегтярев И.В. Формирование структуры источников финансирования оборотного капитала российских предприятий: реалии и векторы развития// Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета, 2014. – №2 (63).
3. Гудков Ф.А. Вексель. Порядок использования и особенности налогообложения. – М.: Эксмо, 2010. – 272 с.
4. Кузнецова М.О. Применение векселей в хозяйственном обороте региона // Актуальные вопросы экономических наук, 2014. – №37.
5. Ермилов В.А. Анализ факторов развития вексельного рынка России // Статистика и экономика, 2011. – №2.
6. ЦБ РФ Департамент банковского надзора. Обзор банковского сектора Российской федерации. Аналитические показатели, 2016 год. – №165.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ

Петрунина А.Л., магистрант, Кубанский государственный университет (г.Краснодар)
***Stuk Anna (Стук А.),** магистрант, Университет Людвига Максимилиана (г.Мюнхен)*
***Галяева Л.Е.,** доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г.Краснодар)*

***Ключевые слова:** банковские карты, кредитная карта, дебетовая карта, коммерческие банки, национальная платежная система, международные платежные системы, карты «Мир».*

***Аннотация.** Настоящая статья посвящена изучению истории развития операций, проводимых коммерческими банками на основе пластиковых карт в России и за рубежом. Охарактеризовано современное состояние национальной системы расчетов, проводимых на основе пластиковых карт в отечественной экономике.*

В современном мире идет процесс объединения экономик различных государств, развитие безналичных форм расчетов. Банковская карта является одним из главных инструментов безналичных расчетов. Во всех экономически развитых странах карта является непременным «аксессуаром» различных сфер национального хозяйства, в том числе торговли и оказания услуг[1]. «Львиная» доля безналичных операций при помощи банковских карт показывает величину целостности банковской системы и общества. Так, например, размер платежей за приобретенные товары и услуги на основе применения банковских карт в экономически развитых странах составляет более 90% в структуре всех безналичных денежных операций. В этой связи целью настоящего исследования является проведение изучения международного и отечественного исторического опыта работы банков с пластиковыми картами и разработка рекомендаций по его оптимизации в российских банках.

Первые банковские и торговые карты появились еще в начале XX века. Новатором стала компания Mobil Oil – один из титанов промышленности США. О каждом клиенте, которому была открыта кредитная линия, заносилась информация на металлический «пластик» [2].

Благодаря конкурентной борьбе, «индустрия» банковских карт стремительно развивалась. Как и сегодня, большим спросом пользовались карты, «принимаемые» в максимальном количестве торговых организаций. В 1966 г. некоторым банкам выданы лицензии на эмиссию карт Bank of America. Впоследствии, создана международная карточная ассоциация (Interbank Card Association), включающая 17 банков-конкурентов Bank of America, в дальнейшем – MasterCard. В 1970 г. лицензиаты Bank of America создали National Bank AmeriCard, Inc., впоследствии - Visa USA Inc.[2]. Конкуренция также проявлялась в тарифной политике и в совершенствовании сервиса для клиентов.

На территории бывшего СССР первые карты появились в 1969г., подписано

соглашение с Diners club. American Express появилась в 1974 г., Visa, Eurocard – в 1975-м году, в 1976-м году на рынке СССР появилась JCB(банк-эмитент Японии).

Осенью 1991-го года Кредобанк первым эмитировал карту «Виза», затем присоединились и другие российские банки, среди них – Элбимбанк, Мостбанк и др. Diners Club – российская компания, которая и сегодня представляет интересы международной платежной организации, создана в 1995-м году. Diners Club является самостоятельным юридическим лицом.

Учитывая, что в среднем все международные системы, обслуживающие операции с пластиковыми картами, предоставляют одинаковый перечень услуг и реализуют практически одинаковую тарифную политику, на сегодняшний день, одним из главных приоритетов в выборе карты для клиента является дизайн. Ведущие мировые производители пластиковых карт знают об этом и пытаются удивить даже самого прихотливого клиента. Некоторые банки выпускают так называемые тактильные карты, текстура которых на ощупь напоминает песок, камни, змеиную кожу и пр. Могут быть выпущены экологические био-карты: из натурального дерева, из экстракта сахарной свеклы (они разлагаются в земле). По замыслу производителей, карту можно изготавливать из золота, платины, с использованием бриллиантов, слоновой кости и т.д. Необычно выглядят прозрачная карточка и карта, светящаяся в темноте. Разработана карта с термоэффектом, которая меняет цвет в зависимости от окружающей температуры, так, рисунок на основе термокраски может загораться от прикосновения руки. Эксперименты с дизайном карт коснулись и формы пластика. Mastercard выпустил карту формы МС-квадрат, с закругленным краем. Mini Visa почти вдвое меньше обычной карты, размеры ее – 40х66 мм. Эта карта может выпускаться и с отверстием, что позволяет использовать ее в качестве брелока на связку ключей.

Наряду с изменением дизайна банковских карт, кардинальные изменения произошли и в отечественной организационной системе обслуживания пластиковых карт. С 23 июля 2014 г. в России создана «Национальная система платежных карт». и уже 15 декабря 2015 г. осуществлен выпуск ее первых карт «Мир»., товарным знаком которых стал глобус, а фирменными цветами выбраны зелёный и голубой [3]. Первыми банками, которые эмитировали «Мир», стали МДМ Банк, РНКБ, Банк «Россия», «Газпромбанк», Связь-банк, СМП Банк. В декабре 2015 года «Газмпромбанк» выпустил карту «Мир»-Maestro, которая действует и на территории РФ, и за ее пределами [4].

С 1.04.15 г. платежи внутри России по всем банковским пластиковым картам, включая Visa и MasterCard, проходят через Национальную Систему Платёжных Карт (НСПК) – оператора платёжной системы «Мир». Законодательно установленной целью создания НСПК является обеспечение бесперебойности, эффективности и доступности оказания услуг по переводу денежных средств [ч. 1 5] и создание механизма обеспечительных взносов операторов платёжных систем, не являющихся национально значимыми.

О международном признании карты «Мир» и ее возможности применения на международном уровне говорит то, что НСПК заключила несколько кобейджинговых соглашений с MasterCard, Japan Credit Bureau и American Express [6, 7, 8] о выпуске совместных карт.

В платёжной системе «Мир» эмитируются как дебетовые, так и классические карты, карты с разрешенным овердрафтом. На

сегодняшний день насчитывается 365 кредитных организаций, которые являются участниками платежной системы «Мир», 76 банков выпускают платежные карты «Мир». Также 191 банк обслуживает карту «Мир» в банкоматах, POS-терминалах [3]. По состоянию на 10.05.17 г. карты «Мир» принимают около 171 348 банкоматов и более 1,69 млн POS-терминалов. Всего эмитировано более 5,7 млн карт. Планируется, что к началу 2018 г. все государственные служащие и работники предприятий и организаций бюджетной сферы России будут получать заработную плату на карты «Мир» [9].

Таким образом, можно сделать вывод, что российский рынок банковских пластиковых карт развивается с довольно большой скоростью, и его ждут блестящие перспективы.

Охарактеризуем динамику показателей, характеризующих операции с использованием банковских карт, представленную в таблице 1 [10].

Таблица 1 - Показатели, характеризующие операции физических лиц с использованием банковских карт в России

Период	Кол-во эмитированных банк. карт, тыс.ед.	Кол-во банк.карт в использовании, тыс.ед.	Общий объем операций с использованием банк.карт, млн.руб.	В том числе		
				По получению наличных денег, млн руб.	По оплате товаров, работ, услуг, млн руб.	Прочие операции, млн руб.
2015 г.						
1 кв.	229046	118147	8268046	5101933	1927325	1238788
2 кв.	232873	129308	9379722	5809692	2066447	1503583
3 кв.	239273	128962	10518022	6324668	2390529	1802825
4 кв.	242877	129894	11538157	6715503	2618507	2204147
2016 г.						
1 кв.	241362	128734	10280832	5613543	2642947	2024342
2 кв.	247654	132879	12025884	6610007	2916560	2499317
3 кв.	249507	133601	12913716	6865687	3178965	2869064
4 кв.	250518	137273	13775471	6839271	3589370	3346830

Как следует из данных, представленных в таблице 1, количество эмитированных карт растет наряду с объемом операций с использованием банковских карт. За один год общий объем операций увеличился почти на 10 млн руб. Если смотреть в квартальном разрезе, в каждом квартале 2016 г. объем увеличивался, в среднем, на 2322989 млн руб., по сравнению с общим объемом операций в каждом квартале 2015 г. Налицо и положительная динамика безналичных операций (по оплате товаров, услуг, работ).

Для того чтобы банковские карты получили еще большее распространение в будущем, кредитным организациям необходимо постоянное совершенствование своих продуктов, улучшение сервиса обслуживания клиентов, возможность использования современных технологий, развитие эквайринга. Банкам можно предложить выпускать карты по гендерной принадлежности и развивать детский сегмент пластиковых карт, а также дисконтно-

бонусные схемы в рамках зарплатных проектов.

Мы считаем, что большой популярностью будут пользоваться карты, приуроченные к различным праздникам, как общественно значимым, так и индивидуальным, семейным.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что российский рынок банковских карт, имея высокий потенциал и положительные финансовые результаты, имеет все предпосылки к внедрению новых карточных проектов для развития рынка пластиковых карт.

Библиографический список

1. Brandon Gaille How Americans Use Their Credit Cards. [Электронный ресурс] - URL: http://brandongaille.com/how-americans-use-their-credit-cards/
2. The History of Plastic Money. [Электронный ресурс] - URL: https://cashcofinancial.com/2016/01/the-history-of-plastic-money/
3. Официальный веб-сайт ПС «Мир» [Электронный ресурс] - URL: https://locator.mironline.ru/infografika/
4. Носкова Е. Вышла в «Мир» // Российская газета от 22.12.2015 г.
5. Федеральный закон № 161-ФЗ «О Национальной платёжной системе» (с изм. и доп.) // СПС «КонсультантПлюс».
6. ЦБ: НСПК заключила первое кобейджинговое соглашение с Mastercard. [Электронный ресурс]- URL:http://ria.ru/economy/20150619/1079578324.html
7. НСПК и Японская JCB договорились о выпуске кобейджинговых карт. [Электронный ресурс] - URL: http://www.interfax.ru/business/452100
8. НСПК и American Express договорились о выпуске карт «Мир». [Электронный ресурс] - URL: http://www.rbc.ru/rbcfreenews/55ace0e39a7947511a0959ec
9. Глава НСПК: «Массовая эмиссия карт «Мир»начнется с 3-го квартала». [Электронный ресурс] - URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%98%D0%90_%C2%AB%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%C2%BB
10. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] - URL: www.cbr.ru.

КРИПТОВАЛЮТА: РАЗНОВИДНОСТЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ ИЛИ АЛЬТЕРНАТИВА ОБЩЕПРИЗНАННЫМ ФОРМАМ ДЕНЕГ

Писаренко К.О., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *виртуальные валюты, криптовалюты, электронные деньги, цифровая валюта, Bitcoin.*

Аннотация. *В статье рассматриваются основные направления развития такой новой категории, как криптовалюта, её характеристика, отличительные особенности, содержание и значение. Проведена сравнительная характеристика электронных и виртуальных денег. Исследована проблематика теоретической интерпретации такого понятия, как криптовалюта. В результате анализа существующих формулировок криптовалюты определена необходимость их научного осмысления.*

В последние десятилетия наблюдается быстрый рост инноваций в сфере розничных платежей: технология электронных денег в 1990-е годы, развитие электронных и мобильных платежей в 2000-х годах и, наконец, появление виртуальных валют в 2010-х годах.

В настоящее время в мире существует более 500 различных схем виртуальных валют, некоторые из которых являются чрезвычайно перспективными средствами оплаты в рамках виртуальных сообществ и сетевых групп. Цель работы - попытаться определить основные характеристики современных виртуальных валют, выявить их отличие от электронных денег, а также сформулировать свой взгляд на такую категорию, как криптовалюта.

Виртуальная валюта иногда определяется как цифровое выражение стоимости, которое может быть куплено (продано) в цифровой форме и функционировать как средство обмена, единица учета, средство сохранения стоимости. Поэтому криптовалюта может быть определена и как цифровая валюта. Но виртуальная валюта не имеет юридического статуса в какой-либо юрисдикции. В то же время виртуальная валюта может быть интерпретирована как выражение стоимости, которое не эмитируется традиционными эмитентами современных денежных средств, но может быть использовано в качестве альтернативы обычным формам денег при расчете в электронных сетях [1].

Виртуальные валюты отличаются от электронных денег. Рассмотрим основные отличия (таблица 1).

Таблица 1 - Основные различия между электронными деньгами и виртуальными валютами

Характеристики	Форма стоимости	
1.Денежный формат	Цифровой	Цифровой

2.Счетная единица	Традиционные валюты, используемые в качестве средства платежа (USD, EURO и др.) со статусом законного средства платежа в таких системах, как PayPal	Валюта, созданная в частном порядке (Bitcoin, Litecoin и т. д.) без статуса законного средства платежа
3.Законный статус	Регулируются ЦБ	Не регулируются ЦБ
4.Эмитенты	Законодательно лицензируемые институты - эмитенты электронных денег	Нефинансовые частные компании

Далее определим ряд существенных особенностей виртуальных валют. Во-первых, в основном, современные виртуальные валюты - это активы, стоимость которых определяется спросом и предложением. Во-вторых, отличительной чертой виртуальных валютных схем является способ передачи электронного значения от плательщика к получателю. Как правило, плательщик хранит свои криптографические ключи в виртуальном кошельке, что дает ему доступ к электронной стоимости [2].

К числу виртуальных валют можно отнести: Bitcoin, Litecoin, Reeple и др. Биткоин, первая в мире криптовалюта, был изобретена в 2009 г. Огромный успех Bitcoin заключается в том, что эта криптовалюта уже значительно повлияла на мировые финансовые рынки. Сегодня за Bitcoin можно купить многочисленные товары, недвижимость, местную валюту во многих странах мира. Успех первой криптовалюты - Биткоин, вызвал взрывной эффект для создания других криптовалют. Общая капитализация различных криптовалют по состоянию на 1 октября 2016 года составила 7,4 миллиарда долларов.

Несмотря на быстрый рост популярности, сегодня не существует единого, признанного в мире определения криптовалют, которое однозначно выявило бы их сущность и экономический характер.

Многие современные экономисты считают, что криптовалюта является своего рода электронными деньгами. Например, доктор экономических наук Вахрушев Д.С. говорит, что представляется целесообразным использовать «криптовалюту» как особый вид электронных денег, функционирование которых основано на децентрализованном механизме эмиссии. Другие экономисты говорят, что виртуальные валюты являются своего рода частными электронными деньгами.

Но большинство экономистов считают, что криптовалюта и электронные деньги - это совершенно разные виды форм стоимости. Например, российский экономист Делягин М.Г. говорит, что виртуальные валюты, в отличие от традиционных форм электронных денег, представляют собой электронную стоимость, номинированную в новой денежной единице, а не в национальной валюте, которая является законным средством платежа.

Профессор Д.А. Кочергин утверждает, что основная отличительная особенность виртуальных денег заключается в том, что они не представляют собой обязательства кредитной организации, специализированного эмитента или любого другого юридического лица. Для электронных денег, напротив, существование эмитента является обязательным [3].

В российском законодательстве существует официальное определение электронных денег, которое отличается от определения криптовалюты. Оно содержится

в ФЗ от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О национальной платежной системе». В законе сказано, что электронные денежные средства представляют собой денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом другому лицу, для исполнения денежных обязательств перед третьими лицами, в отношении которых предоставившее денежные средства лицо имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа [4].

Далее необходимо отметить позицию ЦБ Российской Федерации в отношении использования виртуальных валют.

Банк России в Информационном письме от 27 января 2014 г. предостерегает физических и юридических лиц от использования различных виртуальных валют, включая Bitcoin. В письме можно выделить некоторые особенности биткоина, которые вызывают беспокойство регулятора:

1) Bitcoin – это необеспеченный инструмент;

2) отсутствие эмитента;

3) операции с Bitcoin являются спекулятивными;

4) Bitcoin может использоваться в незаконных действиях.

В вышеназванном письме также отмечается, что согласно ст. 27 Федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации» выпуск денежных суррогатов на территории РФ запрещается [5].

В названном письме прямо не сказано, что Bitcoin является денежным суррогатом, однако это в явном виде подразумевается. То есть, нужно сказать, что электронные деньги в РФ официально разрешено использовать, в отличие от криптовалют – их использование запрещено на территории России.

В итоге, большинство современных экономистов приходят к выводу, что криптовалюта – это не электронные деньги. Мы также согласны с большей частью экономистов. По-нашему мнению, криптовалюта – это уникальная валюта, созданная в частном порядке и без статуса законного средства платежа. Рассмотренные в данной статье отличительные признаки криптовалют и основные различия виртуальных валют от электронных денег подтверждают сделанный вывод.

Таким образом, сегодня нет единого мнения о том, что же является криптовалютой и поэтому существует необходимость научного понимания этой новой категории.

Библиографический список

1. Бутенко Е.Д. Биткоин. Состояние и перспективы развития криптовалюты // Финансы и кредит, 2014. – №23. – С. 44-47.
2. Кузнецова Л.Г. Новые деньги: государство VS цифровые хэшблоки // Банковское дело, 2016. – №10. – С.50-53.
3. Кочергин Д.А. Виртуальные валюты: современная интерпретация, функциональные особенности и рыночные перспективы // Банковское дело, 2016. – №7. – С.40-51.
4. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ. – URL: http://www.consultant.ru.
5. О Центральном банке Российской Федерации: Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ. –URL: http://www.consultant.ru.

АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Терехова А.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *денежно-кредитная политика, Банк России, методика оценки эффективности, анализ денежно-кредитной политики, денежный мультипликатор, коэффициент монетизации*

Аннотация. *В статье проведен обзор существующих методик оценки эффективности денежно-кредитной политики. Рассмотрена зарубежная методика Европейского Центрального Банка и методики современных отечественных экономистов. Проблема выбора методики оценки денежно-кредитной политики в настоящий момент недостаточно полно освещена в экономической литературе, не существует общепризнанного варианта анализа. Исследование существующих методик позволит систематизировать имеющуюся информацию для последующей разработки единого инструментария оценки.*

Оценка эффективности денежно-кредитной политики – необходимый элемент денежно-кредитного регулирования, поскольку она обеспечивает монетарные власти необходимой информацией для выбора целей и направлений его реализации, формирования концепции и осуществления практических действий по решению экономических проблем. Эффективность денежно-кредитной политики – комплексное понятие, которое отражает степень результативности мероприятий в области регулирования денежно-кредитной сферы, актуальность и адекватность их проведения.

В настоящий момент не существует общепринятой методики оценки эффективности денежно-кредитной политики. В зависимости от используемых показателей разработанные современными учеными методики можно разделить на комплексные и узкие. Комплексные методики содержат широкий набор количественных и качественных показателей, позволяющих принимать максимально точные и результативные управленческие решения. Рассмотрим подробнее некоторые из них.

П.В. Антонов и О.О. Злобина предлагают использовать для оценки эффективности денежно-кредитной политики следующие индикаторы: норма обязательного резервирования; норма депонирования; денежный, банковский и кредитный мультипликаторы; коэффициент монетизации экономики [1].

В качестве исходных данных используются денежные агрегаты М0 и М1, М2 (денежная масса), абсолютная величина депозитов в национальной валюте, денежная база, номинальный ВВП, резервы кредитных организаций.

Денежный мультипликатор (мультипликатор денежной базы) характеризует увеличение или уменьшение денежной массы в обращении после увеличения или сокращения денежной базы на единицу.

Величина денежного мультипликатора непосредственно зависит от нормы обязательного резервирования, которая вычисляется по формуле:

$$НОР = \frac{Р}{Д}$$

где Р – величина резервов;

Д – величина депозитов коммерческого банка.

Другим показателем, определяющим величину денежного мультипликатора, является норма депонирования:

$$НОД = \frac{М0}{Д}$$

Данный показатель представляет собой отношение денежной наличности к депозитам и характеризует распределение денежных средств населения между наличными деньгами и депозитами.

Денежный мультипликатор рассчитывается по формуле:

$$ДМ = \frac{М2}{ДБ} = \frac{НОД + 1}{НОД + НОР}$$

В развитых странах величина денежного мультипликатора в 2-3 раза превышает объемы первоначальной эмиссии.

Если предположить, что наличность отсутствует в обращении, а все деньги сконцентрированы в банках, получаем величину банковского (депозитного) мультипликатора, который представляет собой процесс мультипликации денег на депозитных счетах коммерческих банков в период их движения между разными банками.

$$БМ = \frac{1}{НОР}$$

Авторы методики утверждают, что в течение последних лет в РФ величина банковского мультипликатора находится в диапазоне 5,5-9,8.

Последним из применяемых в рамках анализируемой методики мультипликаторов является кредитный мультипликатор, который показывает степень увеличения денежной массы в обращении вследствие кредитной эмиссии.

$$КМ = \frac{М2}{М1}$$

Величина показателя в России находится в диапазоне от 1,8 до 2,0.

Последним показателем эффективности денежно-кредитной политики по методике П.В. Антонова и О.О. Злобиной является коэффициент монетизации:

$$К_m = \frac{М2}{ВВП}$$

Данный коэффициент характеризует влияние денег на основной макроэкономический показатель, к 2014 г. коэффициент монетизации в РФ вырос до 41,8%.

Важно отметить, что величина ВВП включает в себя годовые амортизационные отчисления и косвенные налоги, что занижает значение коэффициента. Это можно отнести к недостаткам методики [1].

Е.А. Леонтьева предлагает оценивать трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики. В методике отмечены четыре канала кредитно-денежной трансмиссии: канал процентных ставок, канал валютного курса, широкий канал банковского кредитования и канал стоимости активов.

В рамках канала процентных ставок выделяется несколько факторов эффективности:

- зависимость рыночных процентных ставок от инструментов центрального банка;
- зависимость ВВП и его отдельных компонентов от рыночных процентных ставок;

Что касается канала валютного курса, то к факторам эффективности отнесены следующие:

- зависимость курса национальной валюты от инструментария денежно-кредитной политики;

- зависимость ВВП и его компонентов от валютного курса.

Широкий канал банковского кредитования включает следующие факторы эффективности:

- зависимость предложения кредитов от проводимой денежно-кредитной политики;

- зависимость ВВП и его компонентов от инструментов денежно-кредитной политики;

В четвертом канале эффективности, которым является канал стоимости активов, существует два ее фактора:

- зависимость цен на активы от денежно-кредитной политики;

- зависимость ВВП и его компонентов от цен на активы.

Методика Е.А. Леонтьевой предполагает оценку факторов эффективности каждого из каналов путем анализа временных рядов для оценки динамики анализируемых показателей. В данном случае недостатком является трудоемкость методики вследствие сложности проведения анализа и обработки результатов. Тем не менее, важнейшим ее преимуществом можно считать полноту и информативность результатов анализа для выявления каналов воздействия на трансмиссионный механизм [2].

Дубова С.Е. и Кузнецова С.В. для комплексной оценки эффективности денежно-кредитной политики определяют три формы эффективности: потребностная (цели/потребности); целевая (результаты/цели); экономическая (затраты/результаты).

На основе соотношения всех перечисленных форм эффективности предлагается выражение для комплексной оценки:

$$Э = Ц/П \times Р/Ц \times Р/З$$

Потребностная эффективность (Ц/П) равна 1, когда цель полностью отражает потребности экономики; целевая эффективность равна 1, если конечный результат полностью соответствует первоначальной цели. Если наблюдается подобная ситуация, то при анализе получаем типичное выражение экономической эффективности как отношение затрат и результатов.

На последнем этапе расчет косвенного показателя комплексной эффективности осуществляется по следующей формуле:

$$ККО = (К_1 \times Ц_1 + К_2 \times Ц_2 + \cdots + К_n \times Ц_n)/Ц_0,$$

где ККО – коэффициент качественной оценки мероприятий ДКП;

$К_1, К_2, К_n$ – корректирующие коэффициенты, определяющие степень достижения конкретных целей по шкале от 0 до 1;

$Ц_1, Ц_2, Ц_n$ – оценка целей в интервале от 1 до n;

$Ц_0$ – общее количество поставленных целей [3].

Недостатком данного метода оценки является достаточно высокая степень субъективности.

Существует также методика оценки денежно-кредитной политики Европейского Центрального Банка. Она состоит из нескольких этапов, основным из которых является комплексная оценка агрегата М3, рекомендуемый норматив увеличения составляет 4-5% в год. Основным ориентиром при проведении комплексной оценки эффективности ДКП Европейского Центрального Банка является ценовая стабильность и ее поддержание на определенном уровне, что подчеркивает ее практическую значимость [4].

К положительным моментам методики можно отнести простоту применения и концентрацию на конкретной проблеме. Недостатком методики является поверхностный характер изучения проблемы поддержания ценовой стабильности, что приводит к недостаточной содержательности выводов, полученных в процессе анализа.

Таким образом, исследование существующих методик необходимо для систематизации имеющейся информации и последующей разработки единого инструментария оценки эффективности денежно-кредитной политики.

Библиографический список

1. Антонов П.В., Злобина О.О. Оценка эффективности денежно-кредитной системы Российской Федерации // Финансы и кредит, 2015. - №27 (651). - С.25-34.
2. Леонтьева Е.В. Оценка эффективности денежно-кредитной политики в России // Российский экономический интернет-журнал, 2009. - №2. - С.638-657.
3. Дубова С.Е, Кузнецова С.В. Методика оценки эффективности денежно-кредитной политики центрального банка // Известия высших учебных заведений. Серия: экономика, финансы и управление производством, 2011. - №4. - С.6-13.
4. Брагина Т.С. Способы оценки эффективности денежно-кредитной политики // Экономика и социум, 2016. - №9(28). - С.84-89.

ПРОБЛЕМЫ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ

Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Яхимович Е.С., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *валюта, валютный курс, конвертируемость национальной валюты, свободно конвертируемая валюта, рубль, конкурентоспособность экономики, инфляция.*

Аннотация. *В статье раскрываются основные условия достижения конвертируемости валюты и несоответствия некоторым из них российского рубля. Авторами был произведен анализ основных показателей, влияющих на конвертируемость рубля, сравнение с аналогичными показателями, влияющими на американский доллар, и представлены возможные пути решения существующих проблем конвертации российской валюты.*

Стабильность валютного курса является одним из основополагающих факторов экономической устойчивости любой страны. Кроме того, он оказывает влияние на внешнюю торговлю, конкурентоспособность товаров на мировой арене, на международное движение капитала, на установление и укрепление мирохозяйственных связей и т. д. А в рамках глобализационных и интеграционных процессов исследование динамики валютных курсов и причинно-следственных связей их изменения становится более актуальным.

Валюта — это любая разновидность денег, находящихся в обращении, а валютный курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны [1].

Валюта имеет свойство конвертируемости, то есть, обмена ее на иностранные валюты и обратно. Именно посредством конвертируемости валют решаются проблемы использования валюты одного государства на территории других государств, преодолевается национальная ограниченность денежной единицы.

В зависимости от степени конвертируемости валюты можно условно разделить на свободно конвертируемые, которые имеют возможность свободно и неограниченно обмениваться на другие иностранные валюты, и ограниченно конвертируемые, которые не участвуют в определенных операциях внешнеэкономической деятельности и не распространяются на конкретных владельцев валюты, действуя в рамках валютных ограничений [2].

Полная или частичная либерализация валютного законодательства создала необходимые условия для интернационализации валют развитых стран. Однако, степень использования валют развивающихся стран и стран с переходной экономикой в международном обороте пока невелика. Если рассматривать Россию, то это связано, в основном, с предпочтением отечественных компаний оперировать долларами, наличием некоторых ограничений на осуществление международных финансовых операций, относительной неразвитостью рынка капитала [3]. Что касается конвертируемости российского рубля, то на данный момент ситуация

усложняется из-за несоответствия показателей России условиям конвертируемости валюты. Рассмотрим эти показатели и сравним их с показателями США, так как доллар является свободно конвертируемой валютой и наиболее широко используется при расчетах в международных экономических отношениях.

Во-первых, это внешнеторговый оборот. В январе-декабре 2016 года внешнеторговый оборот России составил 467,9 млрд долларов США, а в январе-декабре 2015 года — почти 526,3 млрд долларов, то есть, снизился примерно на 11,1%. При этом, если рассмотреть внешнеторговый оборот США за тот же период 2016 года, можно увидеть, что он составляет 3,676 трлн долларов, то есть превышает российский почти в 8 раз [4]. Этот показатель указывает на недостаточную открытость экономики России, что тормозит путь рубля к свободной конвертируемости.

Стоит отметить, что внешняя экономика России направлена на экспорт, прежде всего, сырьевой продукции, а именно: нефти, составляющей 32,4% экспорта, природного газа (14,2%), мазута и дизельного топлива (6,9 и 6,6% соответственно).

Из этого следует вторая проблема конвертируемости рубля — высокая зависимость курса рубля от цен на нефть, динамика которых приводит к колебанию валютного курса.

В-третьих, низкий уровень конкурентоспособности российской экономики. Для обеспечения свободной конвертации национальной валюты необходимо создать благоприятные условия для инвестиций, чего можно достигнуть путем повышения уровня конкурентоспособности российских товаров и услуг. Необходимо добиться, чтобы они имели преимущества не только на внутреннем рынке, но и на мировом. При этом стоит обратить внимание на наукоемкие и технологически сложные изделия, так как, если рассмотреть статьи импорта, доминировать будет продукция машиностроения (62% всего импорта), а также высокотехнологичные приборы и оборудование. А пока российские предприятия, желающие модернизировать свое производство, не отдают предпочтения отечественным аналогам, а в период ослабления курса рубля просто откладывают покупку импортного оборудования.

Конкурентоспособность экономики страны оценивается не только эффективностью рынка товаров и услуг, но и такими факторами, как «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и образование», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал». И хотя в 2016 году в рейтинге Глобальной конкурентоспособности Россия поднялась с 45 на 43 место (общий индекс конкурентоспособности составил 4,5), разрыв с США, занимающими 3 место с общим индексом 5,7, огромен [5].

В-четвертых, инфляция. Уровень инфляции в стране с конвертируемой валютой не должен превышать порога в 3-4% в год, а в 2016 году уровень инфляции в России составил 5,38%, у США — 2,07% [6].

Как инфляция влияет на стабильность национальной валюты, так и валютный курс влияет на инфляцию. В рамках данного аспекта стоит сказать, что инфляция — это отрицательное последствие падения курса рубля, которое влияет на уровень благосостояния граждан. Однако, у так называемой «девальвации» есть и положительная сторона. По мнению многих экономистов, «падение рубля» является

выгодным для экономики России. Проиллюстрируем данное явление примером. Пусть Россия продает какой-либо товар на мировом рынке за доллары, выручку от продаж обменивая на рубли, чтобы в дальнейшем финансировать развитие отечественной экономики. И если до девальвации Россия могла получить 35 рублей за доллар, то после — почти 70 рублей, то есть, в 2 раза больше. В данном случае падение курса рубля является инструментом, помогающим покрыть дефицит государственного бюджета и сбалансировать экономику.

Что касается платежного баланса, то здесь наблюдается профицит. Профицит счета текущих операций платежного баланса Российской Федерации в 2016 году сократился до 25 млрд долларов (в 2015 году он составлял 68,9 млрд долларов), то есть, снизился на 63,7%. Дефицит федерального бюджета составил в 2016 году 2,97 трлн рублей, или 3,5% к объему ВВП [7].

Таким образом, для решения проблемы конвертируемости рубля нужно принять меры по обеспечению его устойчивости, снизив уровень инфляции, уйти от сырьевой зависимости, повысить уровень конкурентоспособности российской продукции, а также провести модернизацию экономики в целом.

На выполнение этих и многих других условий уйдет определенное время. Достижение полной конвертируемости происходит поэтапно. Необходимо также, чтобы иностранные партнеры убедились в успешности структурных преобразований, и только после этого рубль может претендовать на статус свободно конвертируемой и резервной валюты.

Процессы конвертируемости и обратимости национальных валют лежат в основе валютной политики государства, формы и методы которой совершенствуются в условиях глобализации мирового валютного рынка. Установление и поддержание свободно конвертируемой национальной валюты — это сложная экономическая задача, которую необходимо решать путем изменений, как во внутренней структуре экономики страны, так и в ее международных отношениях.

Библиографический список

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011.
2. Кравцова Г.И., Румянцева О.И. и др.; под общ. ред. Кравцовой Г.И. Деньги, кредит, банки: учебник / – Минск: БГЭУ, 2012.
3. Кондратов Д.И. Актуальные подходы к реформированию мировой валютной системы // Экономический журнал ВШЭ, 2015. — №1. — С.128-157.
4. Central Intelligence Agency [Электронный ресурс] // URL: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook (дата обращения: 17.05.2017).
5. Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016-2017 [Электронный ресурс] // URL: http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304 (дата обращения: 17.05.2017).
6. Рейтинг стран мира по уровню инфляции в 2016 году [Электронный ресурс] // URL: https://www.statbureau.org/ru/countries-ranked-by-inflation-rate/2016 (дата обращения: 17.05.2017).
7. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] // URL: https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs (дата обращения: 27.04.2017).

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ В ЛИЗИНГОВОЙ СФЕРЕ

Рындина И.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Аутлев З.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность, лизинг, диверсификация деятельности банков, розничный лизинг, формы участия в лизинговых сделках.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности осуществления лизинговых операций коммерческими банками. Авторами выделяются формы участия коммерческих банков в лизинговых сделках. Акцентируется внимание на кредитовании банками лизинговых компаний как способа осуществления инвестиционной деятельности.*

Активизация инвестиционных процессов в Российской Федерации обращает внимание экономических агентов на использование наиболее привлекательных и выгодных источников ресурсов. К одному из способов эффективного привлечения таких ресурсов международная практика относит лизинг и лизинговые операции. Высокий экономический эффект, возникающий в ходе осуществления лизинговых операций позволяет считать его приоритетным и перспективным направлением развития инвестиций в реальный сектор экономики, который способен активизировать инвестиционную деятельность предприятий и организаций.

Лизинговая сфера в настоящее время развивается столь динамично, что появилось множество компаний-лизингодателей. Они располагают финансовыми ресурсами, которые позволяют им удовлетворять потребности лизингополучателей в основных средствах, путем предоставления их в аренду с обратным выкупом, что и является сутью лизинговых операций.

Например, Кувшинова Е.С. пишет, что преимущества лизинга можно выразить в следующем: снижение стартовой финансовой нагрузки на предприятия; сохранение кредитной линии или лимита на получение кредитных средств; улучшение состояния ликвидности лизингополучателя; уменьшение размера налогооблагаемой прибыли за счет отнесения лизинговых платежей на производственные расходы [1].

Отсюда вытекает тезис о том, что лизинг - эффективный метод финансирования реальных инвестиций. Вместе с тем необходимо отметить, что лизинг, невозможен без долгосрочных и относительно «дешевых» кредитных ресурсов.

Институциональным элементом, способным предоставить такой ресурс в лизинговой практике становится банковский сектор. В такой ситуации он выступает как важнейшее звено-посредник, который осуществляет инвестирование средств в экономику и в том числе через лизинг.

К числу факторов, позитивно повлиявших на проникновение и развитие лизингового бизнеса в Российской Федерации, следует отнести следующие:

- снижение пруденциальных требований по обеспечению лизинговых сделок;

- увеличение сроков лизинговых контрактов;
- трансформация взаимоотношений лизингодателей с контрагентами;
- проникновение кредитных организаций на лизинговый рынок в качестве поставщиков финансовых ресурсов;
- сокращение комиссионной маржи лизингодателя;
- увеличение масштабов деятельности лизинговых компаний;
- усиление специализации лизинговых компаний;
- развитие регионального лизингового законодательства;
- выстраивание долгосрочных отношений с поставщиками лизингового оборудования;
- увеличение значимости страхования как неотъемлемого элемента лизингового бизнеса.

Нарастание процесса переориентации банков от предоставления классических банковских услуг к диверсификации финансовых услуг – предоставлению широкого спектра операций ранее банковскими не считающихся – является современной основой развития банковского бизнеса и соответствует международным стандартам банковских технологий.

В России эта тенденция ознаменовалась появлением «финансовых супермаркетов», стремящихся наиболее полно охватить и удовлетворить потребности своих клиентов. Среди таких кредитных организаций можно выделить АО «Банк24.ру», АО «КБ «Центр-инвест» и пр.

В ритме диверсификации своей деятельности коммерческие банки стремятся расширить спектр, предоставляемых клиентам услуг, что и привело их к использованию в своей практике лизинговых технологий.

Посредством лизинговых операций коммерческий банк получает доступ к осуществлению кредитования реальных инвестиций, а также формирует для себя дополнительные источники доходов от различных форм и видов участия в этих сделках. Также банк расширяет зону своего присутствия на рынке финансового посредничества и готовит прочную основу для клиентской базы, так как компании, использующие лизинговое оборудование, непременно будут обслуживать свои текущие потребности через предоставившую им лизинговую услугу кредитную организацию.

Особенности участия российской банковской системы в лизинговых сделках российской наукой и практиками в полной мере не исследованы, несмотря на имеющуюся систему знаний в области теории корпоративных финансов, инвестиций, финансового и банковского менеджмента.

На текущий момент в Российской Федерации рынок лизинга неплохо развит даже по международным меркам. Популярность лизинговых сделок связана с тем, что он позволяет существенно снизить издержки хозяйствующих субъектов на обновление используемых основных средств, также с его помощью можно использовать более новые и продуктивные технологии. Поэтому лизинг рассматривают как важный инструмент модернизации производственной базы предприятий различных отраслей экономики.

В настоящее время деятельность кредитных организаций на лизинговом рынке можно свести к следующим основным формам участия:

1. Коммерческий банк как *лизингодатель*. Число таких банков ограниченно, например АО «КБ «Центр-инвест» и др.

2. Коммерческий банк как уч*редитель дочерней лизинговой компании*. Крупные банки страны предпочитают идти именно таким путем на рынке лизинговых услуг, выделяя лизинговое подразделение в отдельный бизнес «ВТБ-Лизинг» (ПАО «Банк ВТБ»), «Сбербанк Лизинг» (ПАО «Сбербанк России»), «Альфа-Лизинг» (АО «Альфа-банк») и др.

3. Коммерческий банк как *кредитор лизинговой сделки*. Бесспорно, что кредиты российских и зарубежных банков по-прежнему остаются основным источником финансирования лизинговых операций, примерно около 60% от совокупного объема совершаемых операций.

4. Коммерческий банк как *гарант лизинговой сделки. Банковская гарантия уже давно вошла в повсеместную деловую практику, ее выдают не только крупнейшие банки, но и кредитные организации среднего эшелона. Спрос со стороны представителей малого и среднего бизнеса на данный тип банковской услуги увеличивается с каждым днем*.

5. Коммерческий банк как *инвестор, участвующий в деятельности независимой лизинговой организации путем прямого участия в капитале. Коммерческий банк может быть владельцем* пакета акций или значительной части активов независимой лизинговой фирмы. Более того еще в середине 2000-х гг. в России произошла целая цепочка сделок, направленных на куплю-продажу, слияние и поглощение лизинговых компаний.

6. Коммерческий банк как консультант в области лизинговых сделок. Кредитная организация, обладающая соответствующими специалистами в сфере лизинга, может осуществлять консультирование, производить оценку эффективности осуществления тех или иных операций по сравнению с другими альтернативными источниками финансирования инвестиций.

В целом рынок финансовых услуг открывает перед коммерческими банками целую линейку продуктов и услуг в сфере лизинга для расширения ими своей деятельности, наращивания доли рынка и соответственно финансовых результатов. Так, например, Патрахина А.В. отмечает тот факт, что «учитывая характер лизинговых сделок, лизинговые компании привлекают в основном долгосрочные банковские кредиты. Их доля в источниках финансирования лизинговых сделок превышает 50%» [2].

Следует отметить, что на практике кредитование кредитными организациями лизинговых операций может идти различными способами в зависимости от их характера, т.е являются они для лизинговой компании, а соответственно для банка, розничными или индивидуальными.

Интересно, что более распространенным в банковской практике следует считать кредитование розничного лизинга, когда предметами лизинга выступает оборудование, обладающее высокой ликвидностью, и не требующее специального монтажа. Также принято открывать кредитные линии контрагентам, в рамках которой обеспечиваются обязательства по исполнению лизинговых контрактов, принимается в залог оборудование, происходит страхование объектов лизинга. Подводя итоги, следует сказать, что формы участия банкам на рынке лизинга многообразны и имеют массу путей для совершенствования.

Библиографический список

1. Кувшинова Е.С. О лизинге, его природе, формах и развитии/ Государственная служба, 2007. - № 5(49). - С. 94 – 98.
2. Патрахина А.В. Формы участия российских коммерческих банков в лизинговых сделках. // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2011. - № 1 (67).

К ВОПРОСУ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮЖНОГО ГУ БАНКА РОССИИ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Рындина И.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Карапетян Э.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *кредитная организация, банковская система, банковский надзор, банковская инфраструктура, национальная платежная система.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности осуществления надзора ЮГУ за деятельностью коммерческих банков на территории Краснодарского края. Авторами выделяются особенности регулирования проблем развития кредитных организаций, раскрываются мероприятия, направленные на их решение.*

В состав Южного ГУ Банка России (далее - ЮГУ) по состоянию на 01.01.2017 г. входят ЮГУ (Краснодарский край) и 12 отделений - национальных банков, расположенных в Южном федеральном округе (далее – ЮФО) и Северо-Кавказском федеральном округе (далее – СКФО).

На 01.01.2017 г. на территориях, входящих в зону ответственности ЮГУ, осуществляли свою деятельность 4435 банковских учреждений (в том числе 50 кредитных организаций и 167 филиалов кредитных организаций). За отчетный год общее количество точек банковского обслуживания сократилось на 9,6% (из них количество кредитных организаций – на 15,3%, филиалов – на 28,6%). Кроме того, функционируют 264 микрофинансовых организаций, 367 кредитных потребительских кооператива, 273 сельскохозяйственных кредитных потребительских кооператива, пять жилищных накопительных кооперативов и 861 ломбард [1].

ЮГУ обеспечивает бесперебойный наличный денежный оборот всех регионов ЮФО и СКФО. В структуре ЮГУ (Краснодарский край) и Отделения Волгоград созданы региональные резервные фонды. В трех территориальных учреждениях Банка России (ЮГУ (Краснодарский край), Отделении Волгоград, Отделении Ростов-на-Дону) осуществляется полный цикл операций с наличными деньгами, включая уничтожение ветхих банкнот в процессе их обработки на счетно-сортировальных машинах. В соответствии со Стратегией развития наличного денежного обращения в России на период 2016-2020 годов проводится работа по повышению эффективности использования производственных мощностей по обработке банкнот: за 2016 год среднедневной показатель выработки возрос на 20%.

В 2014-2016 гг. активно продолжалась работа по повышению финансовой грамотности населения. ЮГУ проводит лекции, открытые уроки и экскурсии в рамках федеральных и региональных мероприятий; организуются выездные приемные финансового сообщества на территории ряда регионов ЮФО и СКФО, основной целью которых является определение реальных потребностей бизнеса, мнений и предложений граждан по совершенствованию работы банковского сектора непосредственно

на местах. На всей территории проводилась масштабная информационная кампания, разъясняющая как обществу, так и профессиональным участникам рынка решения регулятора: распространяются информационные материалы просветительского характера и аналитические материалы о развитии финансового рынка, проводятся семинары для журналистов, пресс-мероприятия с участием руководителей ЮГУ (выступления на телевидении, публикации интервью).

ЮГУ уделялось особое внимание проблемам регулирования в НПС, обеспечению развития на территории Краснодарского края платежной системы «МИР», банковской инфраструктуры по приему платежных карт, вопросам развития рынка розничных платежных услуг. В рамках данных мероприятий ЮГУ проведен анализ деятельности банковских платежных агентов и платежных агентов, функционирующих на территории края [2].

В рамках развития национальной системы платежных карт были реализованы мероприятия по обеспечению, присоединившихся в качестве прямых участников к правилам АО «НСПК» и платежной системы «МИР», внутридневного расчета по осуществляемым на территории Российской Федерации переводам денежных средств с использованием платежных карт. На постоянной основе идет мониторинг развития платежной системы «МИР», в т.ч. путем изучения планов кредитных организаций по эмиссии и эквайрингу карт, открытию эквайринговой сети, осуществляется взаимодействие с АО «НСПК», банковским сообществом, региональными властями.

В Краснодарском крае ЮГУ проводился сбор и поддержание в актуальном состоянии информации о банковской инфраструктуре, осуществлялся анализ уровня её доступности. В крае организовано взаимодействие с администрациями муниципальных образований региона на предмет выявления мест возможной установки банкоматов, POS-терминалов. Кроме того, ЮГУ осуществляется анализ готовности банковской инфраструктуры к проведению матчей Чемпионата мира по футболу 2018 года, Кубка Конфедераций 2017 года, Формулы 1 Гран-При России, разработаны планы мероприятий по развитию банковской инфраструктуры в городах проведения спортивных мероприятий.

В Краснодарском крае надзор за деятельностью кредитных организаций осуществляют два подразделения:

- Управление банковского надзора – осуществляет надзор за самостоятельными краевыми кредитными организациями, 30 филиалами инорегиональных кредитных организаций, расположенными на территории Краснодарского края;
- Управление надзора за крупными кредитными организациями осуществляет особый режим дистанционного надзора за двумя крупнейшими кредитными организациями Краснодарского края, включенных в перечень банков, утвержденный приказом Банка России от 07.11.2008 № ОД-819ДСП «Об информационном взаимодействии территориальных учреждений Банка России и Департамента банковского надзора при выявлении негативных ситуаций в деятельности КО» (далее – Приказ Банка России № ОД-819ДСП); участвует в надзоре за деятельностью филиалов 14 системно-значимых кредитных организаций страны, расположенных на территории Краснодарского края.

Особенности надзора за крупными и системообразующими кредитными

организациями Краснодарского края, обуславливают необходимость постоянного, ежедневного мониторинга их деятельности, контроля и оценки как проводимых, так и предполагаемых к совершению банками операций, а также более тесное взаимодействие с центральным аппаратом Банка России, более высокую степень ответственности за корректность принимаемых надзорных решений.

Надзор за системно значимыми кредитными организациями требует выявления сфер деятельности банков, которые подвержены наибольшему риску, выявления проблем на ранних стадиях их возникновения, а также ситуаций угрожающих интересам кредиторов (вкладчиков) данных банков.

В 2014-2016 гг. осуществляется дистанционный надзор за крупными кредитными организациями, находящимися на территории Краснодарского края, – КБ «Кубань Кредит» ООО и ПАО «Крайинвестбанк». Доля активов данных банков в активах кредитных организаций ЮФО, СКФО составляет 25,5%, ссудной задолженности – 25,5%, вкладов населения – 27,7%.

Выполняя функции координации, ЮГУ стандартизирует подходы к оценке рисков, рассматривает дополнительную информацию и проводит ее типизацию, что позволяет повысить уровень контроля за полнотой и актуальностью информации, рассматриваемой при вынесении предложений кураторами по мерам воздействия.

В 2014-2016 гг. велась надзорная работа в отношении микрофинансовых организаций, потребительских кооперативов и ломбардов. Осуществлялся контроль за составлением отчетности, соблюдением обязательных экономических нормативов, порядка формирования резервов на возможные потери по займам, а также других требований и ограничений, установленных законодательством Российской Федерации и нормативными актами Банка России. В рамках надзора особое внимание уделялось надзору за финансовым положением, сделками и операциями поднадзорных организаций.

На пути к достижению стратегических целей Банка России по развитию применения финансовых технологий, электронного документооборота, единого корпоративного хранилища данных в 2016 году в ЮГУ была решена задача по реорганизации бухгалтерских служб. Результатом стал перенос всех функций по ведению бухгалтерского и налогового учета от отделений, отделений - национальных банков в Главное управление. Процессу реорганизации сопутствовало объединение систем для автоматизации внутрихозяйственной деятельности подразделений Банка России, которые эксплуатировались в каждом подразделении отдельно, в одну общую – в централизованную. Ее создание положило начало созданию единого корпоративного хранилища данных, включающего в себя сведения о всех внутрихозяйственных операциях.

Для снижения издержек, присущих традиционному бумажному документообороту, проведена апробация технологии подписания простой электронной подписью первичных учетных документов внутрихозяйственной деятельности. Ее использование и механизм хранения сканированных копий документов, позволяет упростить и ускорить документооборот, обеспечить надежное хранение электронных образов документов кредитных организаций,

входящих в состав банковской системы Краснодарского края.

Библиографический список

1. Информационно-аналитические материалы Южного ГУ Банка России за 2014-2016 гг.
2. Информационно-аналитические материалы о реинжиниринге бизнес-процессов Банка России.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕХОДА К РЕЖИМУ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РФ

Санжарова Е. Е., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *денежно - кредитная политика, таргетирование инфляции, плавающий обменный курс, стабильность цен, политика процентных ставок.*

Аннотация. *Данная статья посвящена такому направлению денежно - кредитной политики, как инфляционное таргетирование. В результате исследования были рассмотрены перспективы перехода к режиму таргетирования инфляции в современной России, сложности в реализации инфляционного таргетирования и сформулированы меры его совершенствования.*

Инфляционное таргетирование - это комплекс монетарных мер, которые принимаются государственными органами власти в целях контроля над уровнем инфляции в стране. Основным инструментом проведения денежно - кредитной политики по поддержанию запланированного уровня инфляции является манипулирование учётной процентной ставкой (ставкой рефинансирования).

Инфляционное таргетирование считается новым инструментом денежно - кредитной политики РФ и служит вынужденной мерой стабилизации экономической ситуации в стране. Опорным базисом с целью реализации экономических реформ является объём внутреннего рынка, который в сложившихся условиях политики санкций со стороны зарубежных стран формирует платежеспособный спрос на продукцию российских производителей [1].

Одна из основных задач при изучении денежно - кредитной политики заключается в определении общих правил, которыми руководствуются национальные банки при принятии решений.

В настоящее время экономическую сущность денежно-кредитной политики можно определить в виде трёх основных элементов: денежная политика (регулирование количества денег в обороте); политика обменного курса (динамика курса национальной валюты по отношению к иностранным); политика процентных ставок (регулирование общего уровня процентных ставок).

В последнее время всё большее распространение получает режим инфляционного таргетирования. В данном случае парламент либо правительство договариваются о целевом показателе инфляции – интервале, который национальный банк должен достичь в результате проведения своей политики. Основным рычагом воздействия здесь выступает процентная ставка. Национальный банк систематически проводит совещания комитета по денежной политике, на которых устанавливается процентная ставка на следующий период, а также постоянно информирует о своей политике парламент и правительство страны, активно разъясняет её физическим и юридическим лицам [2].

К основным слагаемым инфляционного

таргетирования относят: развитые финансовые рынки; устойчивую банковскую систему; национальный банк, который обладает независимостью в принятии управленческих решений и при проведении денежно - кредитной политики; инфляцию - целевой показатель и показатели по инфляции, которые регулярно анализируются и публикуются.

В долгосрочной перспективе такой режим характеризуется большим количеством преимуществ, среди которых отмечаются два основных целевых результата:

– сдерживание инфляции на относительно низком уровне;

– повышение доверия к проводимой политике национального банка и национальной валюте в целом [3].

Впервые механизм, схожий с режимом инфляционного таргетирования, был реализован ещё во второй четверти XX века национальным банком Королевства Швеция, который считал стабильность цен в качестве ключевой цели при проведении денежно - кредитной политики [1].

В международной практике первой страной, официально пришедшей к режиму инфляционного таргетирования в 1990 г., стала Новая Зеландия, утвердив двухлетний план перехода. За последние 25 лет инфляционное таргетирование применило 36 государств.

В отношении функциональности инструментов инфляционного таргетирования в научной литературе описывается опыт Норвегии, который отчасти может использоваться в выработке инструментов денежно- кредитной политики РФ.

Денежно - кредитная система Российской Федерации формировалась поэтапно, при этом инфляция всегда являлась объектом государственного регулирования. В 1995 г. Банк России обрёл некоторую самостоятельность от правительства в проведении собственной политики. В целях регулирования колебаний обменного курса 08.07.1995 года был введён валютный коридор вместо режима управляемого плавания. Таким образом, регулятором было достигнуто существенное снижение показателей по инфляции. Финансовый кризис 1997 г. Юго-Восточной Азии, который затронул Россию, существенно изменил план перехода Банка России к проведению монетарной политики (планировалось использование таких инструментов, как процентные ставки и резервные требования). При поддержании обменного курса в пределах границ валютного коридора Банк России имел потери, которые оценивались примерно в две трети от совокупного объёма международных резервов [4].

Вследствие Азиатского кризиса, резкого снижения мировых цен на нефть, тяжёлого экономического положения страны, правительство вынуждено было объявить дефолт по своим обязательствам (валютный коридор был отменён, национальная валюта обесценилась, наблюдалась галопирующая инфляция).

Основная цель на 1999 г. заключалась в снижении уровня инфляции и в постепенном сокращении вмешательства в процессы рыночного курсообразования в целях перехода к плавающему обменному курсу.

Начиная с 1995 г., анализ денежно - кредитной политики РФ показал, что девальвация 1998 г. была вынужденной мерой в связи с высоким уровнем инфляции. Режим инфляционного таргетирования в РФ впервые был введён в 2015 г. [3].

За период 2011-2014 гг. в РФ уровень инфляции повышался с 6,1% до 11,36%. В целом до 2014 г. в государстве наблюдалась стабильность денежно- кредитной политики.

В РФ можно выделить следующую структуру элементов - индикаторов осуществления инфляционного таргетирования:

– стабильность цен – главная цель денежно- кредитной политики;

– количественный таргет инфляции объявлен публично и составляет 4%;

– ответственный регулятор – Банк России;

– таргетирование осуществляется совместно с Правительством РФ;

– прозрачность предполагает мониторинг таргетирования инфляции.

По сути, режим инфляционного таргетирования представляет собой формализованный регламент о принятии мер по обеспечению стабильности денежно - кредитной системы государства [2].

Основными факторами, которые создают ограничения для действий Правительства РФ и Банка России, являются: санкции, падение цен на энергоносители, высокие инфляционные ожидания, снижение доверия населения к внутренней валюте. Но, несмотря на имеющиеся ограничения, в перспективе стабилизации российской экономики рассматривается переход от внешних источников долгосрочного кредита к внутренним. Среди принятых мер следует отметить создание Фонда национального благосостояния и Резервного фонда (с 01.02.2008 в результате реструктуризации Стабилизационного фонда).

Средства фондов, являющиеся частью федерального бюджета, формируются за счёт средств нефтегазовых доходов и прибыли, поступившей от управления самим фондом. Фонд национального благосостояния создан в целях реализации выплат по «Программе государственного софинансирования пенсий» и покрытия дефицита бюджета Пенсионного фонда. Резервный фонд при снижении поступлений в федеральный бюджет обеспечивает выполнение правительством своих обязательств; уменьшает инфляционное давление и снижает степень зависимости российской экономики от колебаний поступлений от экспорта [2].

Мероприятия, направленные на снижение зависимости экономики РФ от топливно-энергетического комплекса, в конечном счете, должны привести к диверсификации экономики и снижению показателей волатильности обменного курса - как раз эти приоритеты и должны быть в процессе управления инфляцией.

Для реализации комплекса мер по инфляционному таргетированию необходимо провести работу в части обеспечения макроэкономической стабильности, повышения конкурентоспособности, развития необходимой инфраструктуры, развития науки и инновационной составляющей.

Однако высокая зависимость от мировых цен на нефть по-прежнему ограничивает возможности РФ в выборе инструментов для успешной реализации режима таргетирования инфляции.

Несмотря на возможные сценарии развития российской экономики, всё больше аргументов в пользу перехода на режим инфляционного таргетирования [1].

По нашему мнению, проведение государством взвешенной экономической политики с реализацией технологических реформ, направленных на модернизацию и развитие конкурентоспособных производств, а также программ поддержки и субсидирования отстающих отраслей с высокой вероятностью приведёт к положительной динамике показателей экономики Российской Федерации. Безусловно, успех преодоления кризисных явлений зависит от сбалансированной

программы денежно - кредитной и экономической политики в целом. Несмотря на определённые сложности, которые проявились в реализации инфляционного таргетирования, этот режим необходим для РФ с учётом оперативных мер его совершенствования. Таким образом, можно ожидать позитивного эффекта для российской экономики от перехода к данному направлению денежно - кредитной политики.

Библиографический список

1.Глазова Е.С Политика таргетирования инфляции // Финансовый менеджмент, 2016.- №4. - С.55-74.
2.Козырь Н.С Инфляционное таргетирование в Российской Федерации: предпосылки применения и перспективы стабилизации экономики // Финансы и кредит, 2016. - №7.- С.51-62.
3.Криворучко С.В. Структурные элементы режима таргетирования инфляции // Банковское дело, 2015. - №4. - С.15-20.
4.Зубарев А.В Макроэкономический эффект перехода к таргетированию инфляции в развивающихся странах //Финансы и кредит, 2015.- №25. - С.41-54.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РФ

Силищева Н.П., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Цициашвили С.С., *к.э.н., доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *банковские риски, банковские технологии, Банк России, Базельский комитет по банковскому надзору, риск-ориентированный надзор, риск деловой репутации, риск-менеджмент.*

Аннотация. *В статье рассматриваются перспективы развития банковского риск-менеджмента в России с учетом текущих тенденций в данной области. Автором выделены основные направления совершенствования управления рисками, в том числе регулирование рисков со стороны Банка России, развитие автоматизированных технологий, ускорение процессов оценки, а также усиление роли новых видов банковских рисков.*

Адекватная оценка и управление рисками играют ключевую роль в деятельности коммерческих банков и эта роль с каждым годом только возрастает. Постоянно изменяющаяся макроэкономическая среда требует непрерывного совершенствования системы риск-менеджмента, а игнорирование внешних воздействий может привести к негативным последствиям, связанным со снижением достаточности капитала и потерей финансовой устойчивости банка. В текущих экономических условиях кредитные организации России, применяющие передовые разработки в области рисков, имеет все шансы извлечь пользу из банковского кризиса, грамотно увеличивая рыночную долю.

Цель статьи - проанализировать возможные направления развития процессов управления рисками коммерческими банками в России, выявив наиболее значимые тенденции управления рисками, наблюдающиеся в настоящее время.

На фоне непрерывного развития технологий и подходов к надзору за рисками со стороны Банка России, очевидно, что управление банковскими рисками в будущем подвергнется значительным изменениям, как в части регулирования, так в части организации процессов управления. Не смотря на то, что многие процессы, которые окажут влияние на процедуры и методологию управления рисками в коммерческих банках РФ, предсказать невозможно, некоторые тенденции совершенствования системы банковского риск-менеджмента можно выделить уже сегодня (рисунок 1).

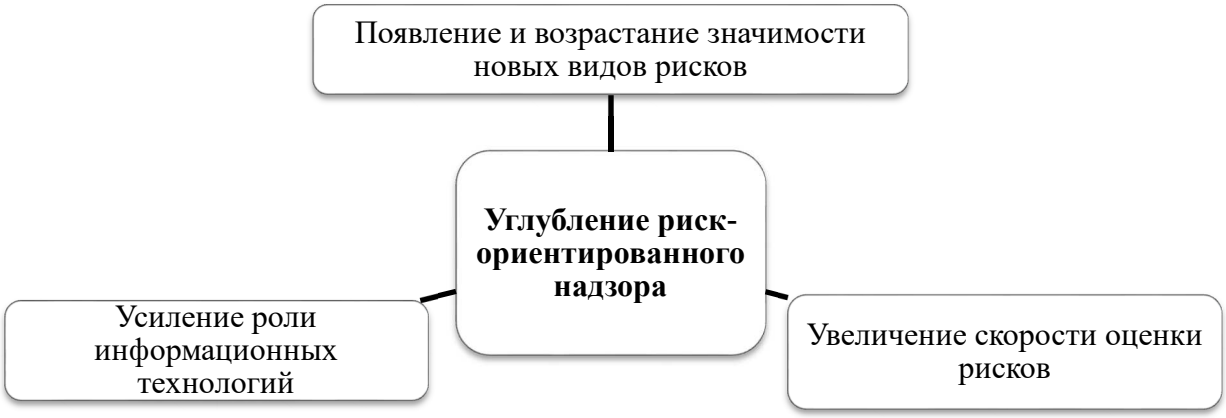


Рисунок 1 – Перспективы развития управления банковскими рисками в кредитных организациях

Основой трансформации системы управления банковскими рисками должно статье углубление практики риск-ориентированного надзора со стороны регулятора. Под риск-ориентированным надзором следует понимать надзор, выбор интенсивности которого определяется отнесением деятельности кредитной организации к определенной категории риска [1]. Данный принцип заключается в том, что надзор за банками должен строиться не просто на контроле отдельных показателей деятельности, а базироваться на контроле значимых для кредитной организации рисков и управлению ими. Это предполагает различие аспектов банковской деятельности, подверженных надзору в зависимости от значимых для конкретной организации рисков и влиянии этих рисков на банковскую систему в целом. Кроме того, концепция регулирования банковских рисков меняется от их статического анализа по фактическим отчетным данным к динамическому анализу, который включает в себя оценку прогнозных показателей, будущих денежных потоков (рисунок 2).

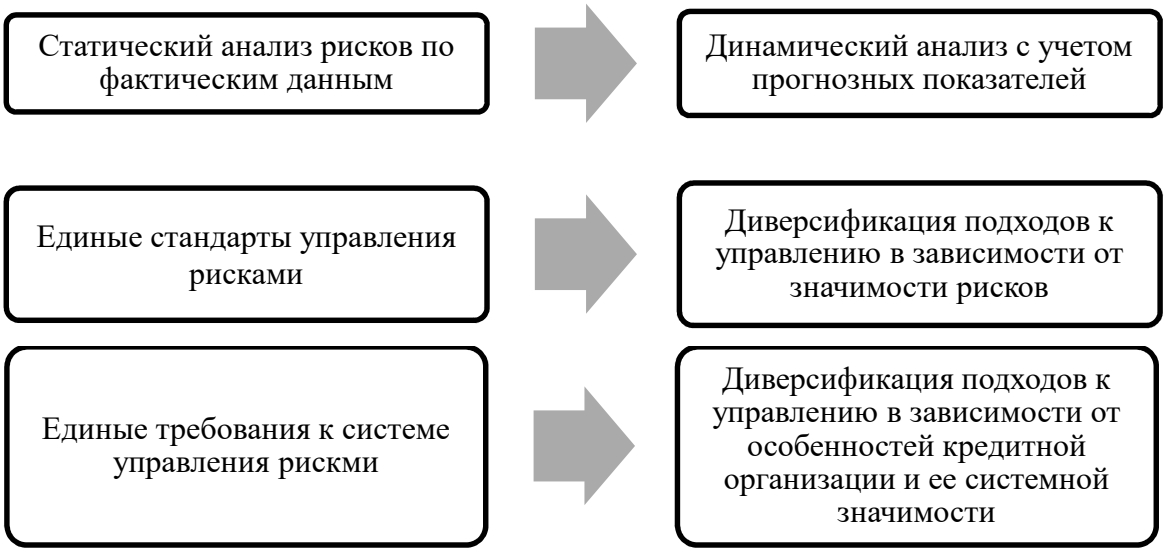


Рисунок 2 – Эволюция подходов к регулированию рисков

В современных условиях особое внимание уделяется адаптации международных стандартов в области банковского надзора в российском законодательстве, серьезно

меняются подходы к осуществлению банковского надзора от простого наблюдения за соответствием законодательным нормам в сторону риск-ориентированного надзора, основанного на первоочередной цели – контроле банковских рисков. Банковская система РФ существенно продвинулась в реализации новых принципов, были изменены требования к оценке достаточности капитала (Инструкция № 139-И) [2], нормативов ликвидности (Положение № 510-П) [3], утверждены особые требования к системно-значимым кредитным организациям, порядок оценки системы риск-менеджмента (Указания № 3624-У [4], № 3883-У [5]).

Наибольшее значение для реформирования системы банковского надзора имеют два нормативных акта Банка России – Указание № 3624-У и Указание № 3883-У, регламентирующие требования к системе управления рисками и оценивающие качество указанных систем. Упрощенно смысл новых подходов в том, что кредитная организация может принимать на себя любые размеры риска, однако принимаемые риски должны покрываться собственными средствами банка и запасом ликвидности, а также соответствовать характеру ее деятельности и роли в банковской системе страны.

Можно сказать, что введение для системно значимых банков норматива краткосрочной ликвидности (НКЛ) [3] стало шагом на пути развития динамического надзора за рисками, поскольку данный коэффициент учитывает не фактические балансовые данные, а будущие потоки с учетом кредитного риска. Однако данный норматив не распространяется на деятельность всей банковской системы, кроме того риск ликвидности является не единственным риском, требующим прогнозной оценки.

Основываясь на уже внедренных законодательных изменениях, следует ожидать развития и совершенствования принципов регулирования банковских рисков, представленных на рисунке 2. В настоящее время особые принципы регулирования рисков применяются к небольшой группе крупнейших банков, следует полагать, что в будущем дифференциация подходов исходя из профиля риска будет увеличиваться. Следует ожидать введения дополнительных надзорных требований к системно значимым банкам и банкам с повышенным уровнем рисков. Вероятно, что кроме 10 системно значимых банков будет выделена еще как минимум одна группа средних банков, требования к которой будут выше, чем к остальным кредитным организациям, ведь именно средние банки, контролирующие почти 40% банковских активов в наибольшей степени подвержены банковским рискам. Это отчетливо видно по статистике отзыва лицензий и санации (Татфондбанк, Банк Уралсиб, Банк Советский, Балстинвестбанк, Инвестторгбанк и так далее) [6]. Безусловно, и у небольших кредитных организаций также отзывают лицензии (финансовое оздоровление применяется редко), но это не так существенно для банковского сектора и экономики региона и страны.

Переход от статической оценки рисков к прогнозной, и определение значимости рисков с учетом перспективного планирования также будет постепенно совершенствоваться и углубляться. Речь идет о том, что риски будут оцениваться как вероятность возникновения тех или иных событий (дефолт контрагента, отток ликвидности, операционные ошибки, усиление конкуренции и так далее) на определенных временных интервалах – через 10 дней, месяц, 6 месяцев, год, 5 и 10 лет. В

настоящее время такой динамический подход только начали использовать для расчета норматива краткосрочной ликвидности, однако следует ожидать, что он будет проецироваться и на другие виды рисков. Например, наиболее значимый для большинства банков кредитный риск, может оцениваться не просто, как вероятность потерь в результате невыполнения обязательств контрагентом, а как набор вероятности потерь вследствие изменения кредитоспособности контрагента через различные временные интервалы.

Обозначенные изменения в регулировании банковских рисков послужат концептуальной основой трансформации системы управления банковскими рисками, однако также следует выделить и другие возможные перспективы организации и управления рисками в коммерческих банках.

Характеризуя будущее банковского риск менеджмента в России, важно отметить возможность расширения групп рисков и увеличение значимости некоторых уже существующих рисков. Прежде всего, речь идет о риске деловой репутации, управление которым в настоящее время находится в стадии становления.

Подходы к управлению риском деловой репутации имеют законодательное закрепление в Указании № 3624-У. Репутационный риск выделяется в качестве одного из банковских рисков, однако место данного риска в системе банковского риск-менеджмента до конца не определено. Риск потери репутации рассматривается в качестве одного из дополнительных рисков, который в наибольшей степени связан с операционным риском, и именно через него учитывается при оценке необходимого буфера капитала банков. Предполагается связь риска деловой репутации с кредитным риском и риском потери ликвидности, но отсутствуют конкретные способы оценки данной связи, кредитная организация может учитывать факторы снижения деловой репутации на свое усмотрение.

Следует полагать, что в ближайшем будущем подходы к оценке репутационного риска будут детализироваться, не исключено, что риск потери деловой репутации будет включен в расчет требований к достаточности капитала в качестве самостоятельного риск, требующего соответствующего буфера капитала. В этом случае ожидается разработка подробных механизмов оценки со стороны Базельского комитета по надзору с последующей адаптацией механизмов Банком России.

Также возможно появления новых видов рисков, которые до настоящего времени не выделялись в качестве существенных. В докладе McKinsey от 2015 года прогнозируются следующие новые виды рисков [7]:

1) Риск «заражения». Тесная финансовая взаимосвязь кредитных организаций и банков между собой ведет к более высокой уязвимости экономики перед финансовыми кризисами. Отрицательные изменения в экономике могут привести к быстрому и значительному ухудшению операционной среды банка, причем как внутри страны, так и за ее пределами, в связи с высокой степенью глобализации финансовых рынков. Чем теснее связаны рынки, тем быстрее распространяется негативный эффект, что непременно надо учитывать при организации системы риск-менеджмента.

2) Риск эконометрических моделей [8]. Возрастающая зависимость банков от моделирования и прогнозирования банковских рисков требует управления модельным риском, поскольку ошибки моделей оценки риска могут привести к неправильным решениям и снижению

финансовой устойчивости банков. В числе таких рисков можно выделить ошибки связанные с проблемами качества исходных данных, прочности модели, технические ошибки и ошибки реализации (внедрения).

3) Риск хакерских атак. Большинство банков уже сделали защиту от кибератак важнейшим стратегическим приоритетом, поскольку эти атаки могут иметь разрушительные последствия. Важность управления данным видом риска связана с сильной зависимостью банков от программного обеспечения, информационных технологий и данных, а также от того факта, что эти атаки угрожают не только внутренним банковским процессам, но и конфиденциальности данных о клиентах и их денежным средствам.

В части технологий организации банковских рисков следует ожидать увеличения скорости принятия решений, тенденции к этому существуют уже сегодня, что в первую очередь связано с развитием дистанционного банкинга. В условиях быстрого развития технологий и роста конкуренции перед риск-менеджментом встает задача максимальной автоматизации принятия решений по таким операциям с целью максимального ускорения процессов. Ожидается, что в будущем банки будут обрабатывать часть заявок в режиме реального времени, например кредитные операции с ограниченным лимитом, операции открытия банковских счетов и так далее. В качестве примера можно привести Kabbage, компанию, предоставляющую финансирование малому бизнесу через автоматизированную кредитную платформу в США и Великобритании. Оценка кредитных рисков, как и выдача кредитов, происходит дистанционно в режиме реального времени, для этого Kabbage оценивает различные электронные источники данных (транзакции PayPal, торговую информацию Amazon и eBay, объем отгрузки по почте и так далее) [9].

В России процессы принятия решений онлайн в настоящее время находятся в стадии развития. Крупные банки внедряют такие подходы для постоянных клиентов в небольших заранее установленных лимитах [10], также многими банками практикуется мгновенное предварительное решение, однако в целом оценка рисков почти всегда связана с временными издержками. В Сбербанке с 2016 года действует программа для малого бизнеса «кредит за один день», которая организована таким образом, что заявка проходит все стадии согласования согласно временному регламенту, например на оценку рисков андеррайтерами отводится не более четырех часов. Учитывая, что кредитные операции банка связаны не только с кредитными рисками, при принятии решений также требуется мгновенная оценка иных рисков, влияния сотрудничества с потенциальным клиентом на деловую репутацию, ликвидность и так далее [11].

Таким образом, в перспективе на фоне развития дистанционного банкинга и усиления конкуренции в секторе, следует ожидать существенного ускорения процессов оценки рисков, что непременно потребует значительного совершенствования их автоматизации.

Увеличение роли технологий является последней и наиболее очевидной из обозначенных тенденций в области развития банковского риск-менеджмента. Развитие новых технологий обеспечивают более дешевые и быстрые вычислительные мощности и хранение данных, что позволяет более эффективно поддерживать процесс принятия решений о рисках и интегрировать процессы управления ими. В целях ускорения процессов оценки и мониторинга рисков банки будут наращивать исходную

информационную базу, в том числе расширяя возможности мгновенного доступа к внешним, неструктурированным данным, таким как базы данных различных платежных систем, налоговые базы, информация о судебных процессах и так далее.

В заключение, стоит отметить, что роль оценки банковских рисков на практике постоянно возрастает. Все больше внимания уделяется уровню и качеству системы оценки банковских рисков, принятой в банке в связи введением новых Базельских стандартов и ужесточением требованием надзорных органов. Постоянное совершенствование мировых подходов к надзору за рисками и развитие банковской системы страны обуславливает необходимость непрерывного динамического совершенствования банковского законодательства и соответствующих инструментов управления рисками на уровне кредитных организаций.

Подводя итоги исследования перспектив развития банковского риск-менеджмента, можно выделить в некоторой степени разнонаправленные тенденции. Первая группа трендов связана с углублением и совершенствованием системы управления рисками, ужесточением надзора, увеличением количества управляемых банковских рисков, развитием динамического подхода. Очевидно, что указанные изменения требуют от кредитных организаций увеличения бюджета подразделений риска и усложнения процессов оценки рисков, что противопоставляется второй группе тенденций, связанных с необходимостью ускорения процессов оценки рисков при принятии решений. Баланса между двумя разнонаправленными трендами развития банковского риск-менеджмента можно добиться за счет третьей группы тенденций, связанных с развитием автоматизированных систем при построении моделей оценки рисков и ведения базы данных. Автоматизация способна ускорить процессы управления рисками, а также снизить материальные издержки за счет минимизации операционных затрат.

Библиографический список

1. . Федоренко И. Н. Развитие практических подходов к риск-ориентированному надзору в банковском секторе/ Материалы международной научно-практической конференции «Риски в изменяющейся социальной реальности: проблема прогнозирования и управления», 2015. С. 194-200.
2. Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков».
3. Положение Банка России от 03.12.2015 № 510-П «О порядке расчета норматива краткосрочной ликвидности ("Базель III") системно значимыми кредитными организациями».
4. Указание Банка России от 15.04.2015 № 3624-У (ред. от 03.12.2015) «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы».
5. Указание Банка России от 07.12.2015 № 3883-У «О порядке проведения Банком России оценки качества систем управления рисками и капиталом, достаточности капитала кредитной организации и банковской группы».
6. Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.asv.org.ru.
7. Härle Philipp The future of bank risk management/ Global Risk Practice McKinsey & Company. – December 2015.

8. Савичева Т.С. Современные проблемы банковского риск-менеджмента в РФ// Сборник статей международной научно-практической конференции, 2016. - С. 105-106.
9. Официальный сайт финансовой корпорации Kabbage [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.kabbage.com.
10. Официальный сайт ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.sberbank.ru.
11. Розанова Н.М. Банковский риск-менеджмент: к новой модели// Мировая экономика и международные отношения, 2017. – №1. – С.78-87.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ

Соседская А.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Сухинина А.О., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *наличное денежное обращение (НДО), безналичное денежное обращение денежная масса, денежные агрегаты, стратегия.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности наличного денежного обращения в России, проводится анализ тенденций его развития. Данная работа содержит экспертную оценку и собственный взгляд авторов на перспективы функционирования НДО в России.*

Отличительной особенностью современного экономического развития является его динамичность. Для России, для всего мира в целом, характерно инновационное развитие в области технологий, определяющих направления и способы развития денежного обращения, движения денежных средств в наличной и безналичной формах. Достоверно известно, что безналичный денежный оборот на данный момент является основным видом совокупного денежного оборота, обеспечивая, в частности, в России более 80% всех платёжных операций. В этой связи приобретает актуальность вопрос о судьбе налично-денежного обращения, об особенностях и перспективах его развития.

С одной стороны, с трибуны государственных финансовых органов неоднократно заявляется о необходимости отказа от наличных платёжных инструментов. Это обуславливается в основном «проявлением» субъектов теневой экономики; снижением затрат на обеспечение налично-денежного оборота и прочим. В основу другой точки зрения положено понимание наличности как наиболее ликвидной части денежной системы, которая обслуживает более 80% мирового розничного оборота, в которой население предпочитает хранить свои сбережения и которая в условиях экономической нестабильности обладает большей степенью доверия у населения.

На данном этапе можно выделить основные преимущества наличных денежных средств, которые не позволят в кратчайшие сроки полностью отказаться от НДО. Прежде всего, речь идёт о законности наличных денег, то есть государство гарантирует приём данных средств в качестве платежа на всей территории страны. Мгновенное осуществление расчётов также служит фактором поддержания спроса населения на наличные денежные средства. Третьим, но не последним, на наш взгляд, преимуществом является анонимность использования наличных денег.

Показатели денежной массы, несмотря на абсолютное увеличение объёма наличных денежных средств, отражают постепенное снижение доли наличных денег в общем

объёме денежной массы (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Динамика наличных денег и денежной массы за 2013-2017 гг.

Период	Денежная масса (М2) без учета кредитных организаций с отозванной лицензией			Доля M_0 в $M_{2,\ \%}$	Прирост $M_{0,\ \%}$	Прирост $M_{2,\ \%}$
	всего	в том числе:				
		наличные деньги (М0)	безналичные средства			
01.01.2013	27 164,60	6 430,10	20 734,60	23,67%	-	-
01.01.2014	31 155,60	6 985,60	24 170,00	22,42%	8,64%	14,69%
01.01.2015	31 615,70	7 171,50	24 444,30	22,68%	2,66%	1,48%
01.01.2016	35 179,70	7 239,10	27 940,50	20,58%	0,94%	11,27%
01.01.2017	38 417,90	7 714,80	30 703,20	20,08%	6,57%	9,20%

В Российской Федерации определённо прослеживается рост агрегатов M_0 и M_2, но темпы роста денежной массы в большинстве случаев опережают темпы рост наличных средств.

Сложившаяся ситуация может быть обусловлена несколькими факторами:

– низким коэффициентом монетизации, что характеризует низкий процент сделок по реализации произведённой продукции, обслуживаемых данными агрегатами денежной массы (ввиду этого денежная масса увеличивается по агрегату M_2);

– стремительным развитием безналичных расчётов, ведущим к снижению доли наличных денег в обороте.

Необходимо отметить, что помимо высочайшей ликвидности наличных денежных средств, вместе с тем «обратной стороной медали» становится необходимость стабильного и эффективного управления производством, обработкой и надлежащим обслуживанием НДО. Ввиду того, что прослеживается постоянное изменение количества наличных денег в обращении, не лишённое определенной сезонности, данная проблема является актуальной (рисунок 1).

Несмотря на это, центральные банки активно инвестируют в развитие новых технологий, ускоряющих обслуживание налично-денежного обращения, увеличивающих скорость их печатания. Большое внимание уделяется инфраструктуре НДО, развитию его логистической составляющей, которая находит выражение в построении оптимальной модели централизованного управления перевозок денежной наличности и, в частности, сокращением авиаперевозок.

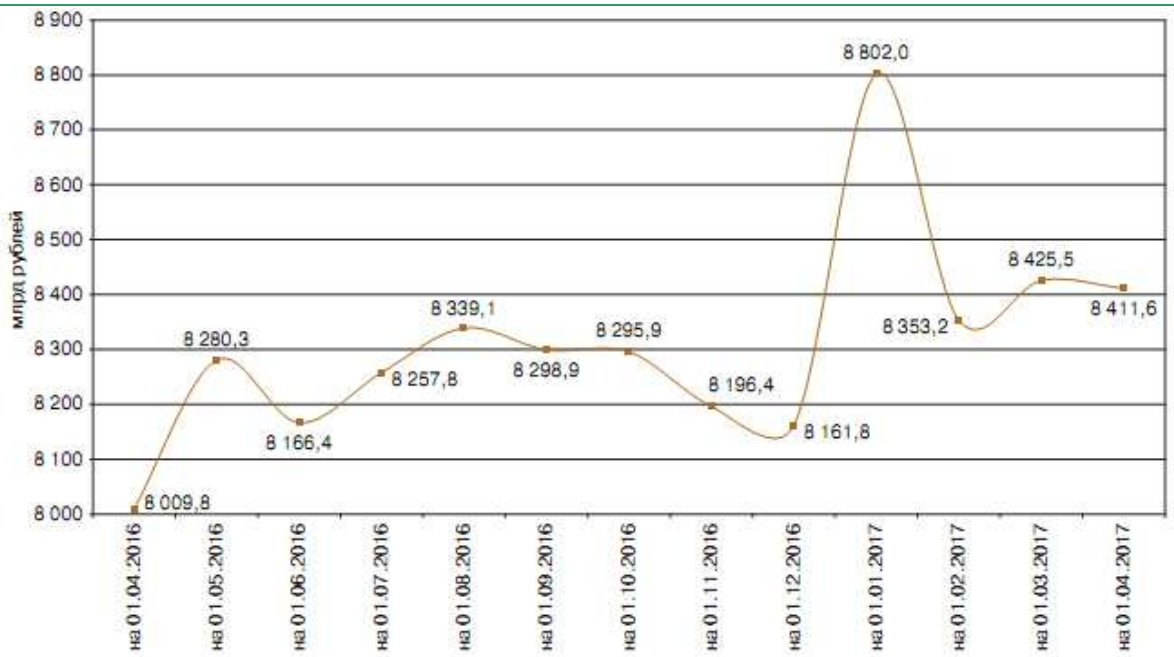


Рисунок 1 – Изменение количества наличных денег в обращении [2]

Наиболее острой проблемой, характерной для современного рынка наличности, являются поддельные денежные знаки, что существенно бросает тень на все преимущества банкнот и монет. В среднем за первый квартал 2017 года было подделано по 4000 знаков. В большинстве своём, подделываются купюры номиналом 5000 рублей.

Более того, в 2016 годы была принята «Стратегия развития наличного денежного обращения в России на 2016-2020гг.». Заместитель Председателя ЦБ РФ Г.И.Лунтовской сообщил: «Ключевыми задачами Банка России являются повышение производительности труда, снижение издержек и минимизация рисков. Ожидается, что реализация мероприятий, предусмотренных Стратегией, позволит снизить затраты на организацию НДО в 2016–2020 гг. примерно на 6 млрд руб., а также увеличить производительность труда кассовых работников, непосредственно занятых обработкой денежной наличности (на 47,2%)».

Эксперты круглого стола «Стратегии развития НДО и безналичных расчётов» пришли к выводу, что общество, полностью обслуживаемое безналичной формой денег - не более чем мечта. Параллельное развитие секторов наличного и безналичного денежного обращения предполагается в течение длительного неопределённого периода [3].

Средства массовой информации сообщают о стремлении МВФ отменить наличные, что не опровергает председатель Госдумы по финансовому рынку, поддерживая данную идею и определяя необходимые направления решения данного вопроса. Однако реальное положение дел (рост объёмов наличности в денежном обороте, масштабные инвестиции в развитие НДО) задаёт обратное направление.

В обозримом будущем наличные останутся одним из основных и наиболее надежных инструментов платежа, успешно сосуществуя с безналичными формами платежей и эффективно дополняя друг друга [4].

Нам представляется невозможным исчезновение наличных денег, денежного инструмента, обладающего наивысшей ликвидностью, из обращения. Увеличение

объёмов наличности в денежной массе говорит о стабильно возрастающем спросе. Простота и доступность обращения, несовершенно развитая инфраструктура во многом предопределяют успешное функционирование НДО в России на протяжении ещё долгого времени. «Безналичное» общество - прерогатива будущих поколений, высоких технологий, обеспечивающих налаженный контроль движения кредитных денег, полагающийся на императивные методы регулирования денежно-кредитной политики государства.

Библиографический список:

1. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru.
2. Статистический бюллетень Банка России: Стат. бюлл./ Центральный Банк Российской Федерации, М., 2017. – №2 (285).
3. Стратегия развития наличного денежного обращения и безналичных расчетов. Видение регулятора и участников рынка // Деньги и кредит, 2016. - № 8.
4. Ионов В.М. О месте и роли наличных денег в мировой экономики // Исчезнут ли наличные деньги? 2016. - № 10.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ

Ткаченко А.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *электронные деньги, электронные платежные системы, банковские карты, электронные кошельки, эмиссия.*

Аннотация. *В статье раскрывается понятие электронных денег. Рассмотрены их преимущества и недостатки. Определены проблемы, тормозящие развитие электронных денег. Предложен ряд мер для расширения практики использования электронных денег в России. Установлена необходимость регулирования рынка электронных платежей на законодательном уровне. Определены перспективы развития электронно-платежных систем в будущем.*

Электронные платежные системы, позволяют приобретать нужные товары, не зависимо от того, где находятся покупатель и продавец. Но в России данная сфера имеет раннюю стадию развития. Многие подразумевают под «электронными деньгами» традиционные банковские карты (как с магнитной полосой, так и предавторизованные микропроцессорные), предоплаченные карты предприятий торговли (услуг, сервиса), которые содержат сведения о предварительно оплаченных товарах и услуг. К ним относят одноцелевые карточные продукты, которые предлагают бензозаправочные и телефонные компании. Главная причина в ошибочности такого мнения – это отсутствие точного определения понятия «электронных денег», которое раскрыло бы их правовую и экономическую сущность, а также отсутствие четких признаков отнесения указанных продуктов к «электронным деньгам».

Электронные деньги – это сравнительно новая форма денежных средств, которая представляет собой денежные обязательства эмитента в электронном виде, находящиеся в распоряжении пользователя на электронном носителе [1].

В использовании электронных денег выделяют как преимущества, так и недостатки. К основным преимуществам электронных денег относят:

- высокую портативность;
- высокий уровень сохранности и безопасности: в отличие от наличных денег исключена возможность их утраты;
- предусмотрены функции по упрощению работы;
- отсутствие необходимости физически пересчитывать деньги;
- возможность хранения в специальном электронном кошельке в любом количестве, и доступ к ним в любое время;
- простоту организации физической охраны электронных денег;
- отсутствие необходимости выплаты сдачи при проведении платежа;
- фиксацию момента платежа электронными системами;
- очень низкую стоимость.

К основным недостаткам электронных денег относят:

- отсутствие узнаваемости;
- недостаточная развитость системы виртуальной оплаты;
- нежелание банков развивать проекты, которые связаны с электронными деньгами;
- отсутствие устоявшегося правового регулирования;
- нужда электронных денег в специальных инструментах обращения и хранения;
- невозможность прямо передать часть денег от одного плательщика другому;
- при физическом уничтожении носителя электронных денег владельцу невозможно будет восстановить их денежную стоимость;
- возможность хищения электронных денег с помощью каких-либо новейших методов.

Подведя итог о преимуществах и недостатках электронных денег можно сказать, что преимуществ достаточно для того, чтобы более полно ввести и использовать электронные деньги, однако существует ряд проблем, которые тормозят их развитие[2]:

а) электронные деньги не являются популярными;

б) банки не желают развивать проекты, которые связаны с электронными деньгами;

в) неподготовленность регуляторов пустить на рынок платежных систем компании – «не банки».

Несмотря на то, что электронные деньги имеют множества преимуществ таких как быстрота и удобство использования, коммерческие банки России настороженно относятся к их развитию из-за того, что боятся неконтролируемой эмиссии и других возможных злоупотреблений. Одной из причин, почему банки не желают развивать проекты, является необходимость финансирования разработок, результаты которых могут использовать конкуренты. Также банки не уверены в надежности поставщиков услуг.

После принятия Федерального закона от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платежной системе» существует вероятность того, что в скором времени электронные деньги будут полностью узаконены и взяты под контроль [3]. Эксперты давно считают, что уже назрела необходимо установить регулирование рынка электронных платежей. Но на сегодняшний день закон больше носит ограничительный характер [4]. В виду этого и других факторов в Российской Федерации электронные деньги заняли лишь небольшую нишу интернет-расчетов.

Для того чтобы расширить использование электронных денег в России и регламентировать деятельность по осуществлению операций с ними необходимо реализовать ряд следующих мер:

1. на законодательном уровне дать четкое определение понятию электронных денег, определить перечень возможных операций с ними и обозначить состав участников систем электронных денег.
2. разработать и законодательно закрепить порядок выпуска, обращения и погашения электронных денег. Выпуск обращения электронных денег должен производиться эмитентом на основании заключенных с держателем договоров.
3. разработать следующие требования для деятельности эмитентов электронных денег: размер первоначального капитала, размер собственных средств, резервные требования и экономические нормативы.
4. повышать прозрачность деятельности кредитных организаций (открытость структуры собственности и финансовое положение).
5. повысить требования к качеству управления рисками, которые осуществляют операции с электронными деньгами в кредитных организациях;

6. разработать единые стандарты электронных денег.

7. разработать правила конвертации электронных денег из одного вида в другой.

Предложенные меры позволят создать благоприятные условия для использования и развития электронных денег в России. Дальнейший рост использования электронных денег неизбежно приведет к снижению доли банкнот и монет в узкой денежной массе. Также снизится доля использования банковских переводов.

Электронные деньги являются достаточно гибким инструментом, позволяющим расширять сферу применения наличных денег. Электронные деньги являются высшей формой в эволюции денег. При оплате электронные деньги не требуют присутствия получателя и плательщика, потому что передача средств может производиться дистанционно. На сегодняшний день в России электронные деньги занимают малую часть расчетных действий среди реальных продаж. С каждым годом количество пользователей сети интерната неуклонно растет, а вместе с этим увеличивается доля использования электронных денег.

В будущем электронные деньги будут доминировать в ряде рынков, таких как товарных, отраслевых и географических. Развитие электронных денег приведет к необходимости создания единой общемировой валюты, которая будет иметь единый центр.

Периодически во многих странах разрабатывают и вносят изменения в законодательство, которое регулирует процесс выпуска обращения и погашения электронных денег. Также развиваются телекоммуникационные инфраструктуры, растет объем электронной коммерции. Все эти изменения сформируют новые системы электронных денег. Они будут надежными и эффективными. Но из-за того, что проблемы с законодательной базой до сих пор не решены, перспективный рынок может стать криминальным.

Библиографический список

1. Кочергин Д.А. Электронные деньги. – М.: Маркет ДС, 2011. – 424 с.
2. Парасоцкая Н.Н., Архипова М.А. Электронные деньги: проблемы и перспективы // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2014. – №14. – С.38-42.
3. Федеральный закон от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платежной системе». http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/
4. Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Электронные деньги в России: современное состояние и проблемы развития // Статистика и экономика, 2016 – №5. – С.42-48.

ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Тхагапсо Р.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *золотовалютные резервы Российской федерации, Центральный банк, международные резервы, Минфин, золотой резерв России, проблемы при управлении международными резервами.*

Аннотация. *В статье раскрывается современное состояние золотовалютного фонда Российской Федерации. Рассматриваются основные проблемы, существующие в данной сфере и причины их возникновения. Также проанализирована стратегия развития золотовалютных резервов Центрального банка и сформулированы выводы об основных перспективных направлениях развития запасов золотовалютного фонда.*

Золотовалютные резервы Российской Федерации (ЗВР) – это высоколиквидные государственные активы, которые находятся под контролем Банка России и Министерства финансов. Основная задача деятельности по управлению резервами заключается в обеспечении оптимального сочетания безопасности, ликвидности и поддержания рентабельности резервных активов. Размер ЗВР является одним из важнейших макроэкономических показателей экономического развития [3].

Монетарные власти прибегают к использованию ЗВР только в крайне непредвиденных ситуациях, когда в этом есть реальная обоснованная необходимость, т.е. фактически, золотовалютные резервы представляют собой особый финансовый резерв, благодаря которому производится погашение денежных обязательств, заполнение «финансовых дыр» и регулирование экономической системы страны в международном пространстве [3].

Из-за роста цен на углеводороды в начале 2000-х годов, золотовалютные запасы РФ очень быстро росли и максимум был достигнут в 2008 г. и составлял 596 млрд долл. Во время мирового экономического кризиса 2008 г. запасы РФ снизились до 383 млрд долл. к маю 2009 г., а к сентябрю 2011 г. практически восстановились и составляли 545 млрд долл. В 2014 г. падение цен на нефть и ограничения в международном кредитовании в связи с санкциями против России привели к сокращению валютных поступлений в страну и внезапной выплате внешних долгов. К апрелю 2015 г. эти процессы снизили валютную часть золотовалютных резервов России до локального минимума 356 млрд долл., после чего ЗВР РФ снова начали медленно расти. Динамика золотовалютных резервов России показана на рисунке 1[1].

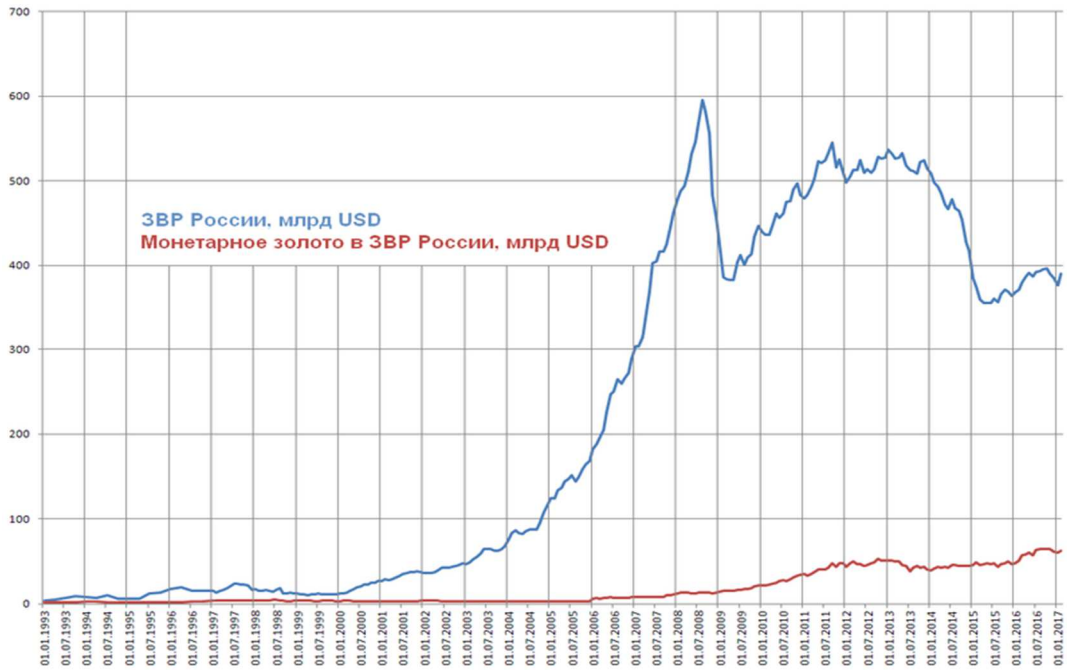


Рисунок 1 – Динамика ЗВР России за 1993-2017 гг.

После кризиса 2008 г. Золотовалютные резервы России стали активно пополняться физическим золотом. На 01.01.2017 г. золотой резерв России составил 1615 тонн, что составляет 60 млрд долл. США. Динамика золотого резерва России показана в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Динамика золотого резерва России по отношению к валюте за 2000-2017 гг.

Год	ЭВР, млрд. USD	Структура(валюта / золото)
2017	377	317 / 60
2016	368	319 / 48
2015	385	339 / 46
2014	509	469 / 39
2013	537	486 / 51
2012	498	453 / 44
2011	479	443 / 35
2010	439	416 / 22
2009	426	411 / 14
2008	478	466 / 12
2007	303	295 / 8
2006	182	175 / 6
2005	124	120 / 4
2004	76	73 / 3
2003	47	44 / 3
2002	36	32 / 4
2001	27	24 / 3
2000	12	8 / 4

По данным МВФ на октябрь 2016 г. Россия занимает 6 строчку среди списка стран по международным резервам (таблица 2), что является неплохим показателем для нашей страны

[2].

Таблица 2 – Рейтинг стран с международным резервом по данным МВФ

№	Страна	Резерв в млн. долларов
1	КНР	3141088
2	Япония	1216903
3	Швейцария	681456
4	Саудовская Аравия	541456
5	Тайвань	433434
6	Россия	385288
7	Республика Корея	371985
8	Бразилия	365556
9	Индия	361121
10	Сингапур	247784

Проблемы, возникающие при управлении ЗВР заключаются в обеспечении эффективного использования данных резервов. Это требует от органов валютного регулирования анализа и разработки решений в главных сферах финансово-экономической политики:

1) Определение оптимального количества резервов;

2) Проблема выбора между компонентами резервов, установление соответствующих отношений между ними, в первую очередь между золотом и иностранной валютой;

3) Диверсификация валютного резерва, т.е. выбор конкретных валют и установление их долей;

4) Государственные органы выбирают финансовые инструменты для размещения резервных валютных средств с учетом их доходности и ликвидности.

Рост ЗВР оказывает положительное влияние на инвестиционную привлекательность любой страны: снижает риск дефолта по внешним займам в случае неблагоприятных изменений в мировой рыночной среде, а также снижает вероятность непредвиденных колебаний курса национальной валюты. В то же время увеличение международных резервов страны выше оптимального уровня можно рассматривать как недостаток национальной экономики, а не как позитивное явление. Оптимальный размер ЗВР страны принято рассчитывать из объема погашение внешнего долга и объема импорта товаров и услуг [5].

Политика Центробанка в отношении управления резервными активами, как и других национальных центральных банков, основана на трех важных принципах: сохранность активов, их ликвидность и прибыльность. Центорбанк придерживается весьма консервативного подхода к принятию на себя основных видов финансовых рисков при инвестировании резервных активов. С этой целью ЦБ применяет комплексную систему управления рисками, основанную на использовании только высоконадежных инструментов финансового рынка, предъявлении высоких требований к своим иностранным контрагентам и ограничении рисков на каждого из них, в зависимости от оценок его кредитоспособности. Регулятор проводит такие операции на основании договоров, которые заключаются с иностранными контрагентами.

Несомненно, золотовалютные резервы могут рассматриваться как страховой фонд

государства в случае ослабленной ситуации в финансовом секторе, в том числе и на валютном рынке. Однако нужно помнить и о том, что это также потенциальный инвестиционный фонд страны для экономического развития.

Экономический эффект от ЗВР – чрезмерное уменьшение запасов влечет за собой опасность, характеризующуюся тем, что страна не сможет обеспечить свои жизненно важные потребности за счет импорта и обслуживать внешние долговые обязательства. В то же время чрезмерное увеличение резервов способствует расширению денежной массы, стимулирует инфляцию, ведет к неоправданному переливу ресурсов из производственной сферы в денежную [6].

Бюджетный эффект от пользы уменьшения доли золотого запаса состоит в том, что золото, в отличие от валютных активов, не приносит дохода в виде процентов, а наоборот, его хранение требует определенных затрат. Однако, золото является высоколиквидным активом, который может быть реализован в любое время на мировом рынке [6].

Социальный и общий экономический эффект заключается в том, что внутренняя экономика достаточно сильно зависит от конъюнктуры внешних рынков, накопленное золото и валюта помогут отечественной экономике относительно «безболезненно» пережить любые неблагоприятные для России изменения во внешнеэкономической ситуации [6].

Для увеличения эффективности управления ЗВР в условиях кризиса органам денежно-кредитного и валютного регулирования страны необходимо всесторонне анализировать динамику золотовалютных резервов и выбирать управленческие решения по следующим направлениям:

1. Необходимо внедрение в Банке России в сфере управления золотовалютными резервами надежного институционального и управленческого механизма, поддерживаемого соответствующей правовой базой, а также распределение ролей и ответственности в рамках операций по управлению резервами.
2. Необходимо определить набор и структуру финансовых инструментов. При этом необходимо находить баланс между критериями надежности, прибыльности и ликвидности.

Обращая внимание на мировую практику можно сделать вывод, что достижение стабильных результатов при управлении ЗВР возможно благодаря использованию специально разработанных процедур, методик, технологий, алгоритмов для построения «портфеля» ценных бумаг и эффективного реагирования на самые разнообразные рыночные ситуации.

Библиографический список:

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации: http://www.cbr.ru/
2. Официальный сайт Международного Валютного Фонда: http://www.imf.org/
3. Джумов А.М. Золотовалютные резервы России // Экономика и организация промышленного производства, 2007. – № 7. – С.163-171.
4. Ишханов А.В. Линкевич Е.Ф. Мировая валютная система как источник современного экономического кризиса // Финансы и кредит, 2010. – № 44. – С. 14-19.

5. Малахова Т.С. Анализ и динамика золотовалютных (международных) резервов ведущих стран мира // Научный журнал КубГАУ, 2012. – №77(03). – С.1-13.
6. Международные резервы и ликвидность в иностранной валюте //Международный Валютный Фонд: 2014, С.16-29.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕЖИМА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РФ

Федорова И.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *Банк России, таргетирование инфляции (ТИ), ценовая стабильность, методы таргетирования инфляции, денежно-кредитная политика, инструменты денежно-кредитной политики.*

Аннотация. *В статье показана зависимость потенциала экономического развития от уровня инфляции, где высокий темп инфляции является сдерживающим фактором развития экономики. Также рассмотрено содержание и специфика политики таргетирования инфляции (ТИ), выделены преимущества и недостатки режима.*

В последние годы высокие темпы роста инфляции представляли собой одну из самых опасных и острых проблем развития экономики в России. Одновременно с высокими темпами нулевая инфляция приводит к понижению стимула у производителей для будущего повышения качества продукции, что ведет к препятствию для развития экономики. Данная ситуация приводит к снижению развития экономического потенциала. Для предупреждения и устранения подобной ситуации государство проводит политику инфляционного таргетирования. Под инфляционным таргетированием понимается совокупность действий, предпринимаемых государственными властями для предотвращения высокого уровня инфляции и ее поддержание на заданных параметрах снижения, а также удержание цен на определенном уровне.

Актуальность инфляционного таргетирования заключается в проводимой денежно-кредитной политике, методах ее проведения в России и в других зарубежных странах. Зарубежные страны, такие как Англия, Новая Зеландия, Швеция, Бразилия, Канада и многие другие страны на протяжении длительного времени успешно проводят данную политику, вследствие чего там наблюдается снижение уровня инфляции, ценовая стабильность и формирование стабильных ожиданий процентных ставок банка.

В экономической литературе термин «таргетирование инфляции» можно встретить в разных определениях, а именно: как один из способов денежно-кредитной политики, как курс или стратегия центрального банка или как комплекс мер, принимаемых государственными органами власти в целях контроля за уровнем инфляции. Главная цель режима ТИ – это ценовая стабильность, выраженная количественным ориентиром уровня инфляции в стране.

Выделим основные элементы таргетирования: устойчивая банковская система, развитые финансовые рынки, национальный банк, обладающий независимостью в принятии управленческих решений и в проведении денежно-кредитной политики. Данные элементы в совокупности должны обеспечить ценовую стабильность в стране, которая появится благодаря контролю

за целевым ориентиром (таргетом) инфляции. Банки для повышения эффективности методов денежно-кредитной политики в своей практике используют методы инфляционного таргетирования. Инструменты, которые традиционно использовал ЦБ РФ: процентные ставки, обязательные резервные требования, операции на открытом рынке, рефинансирование кредитных организаций, валютные интервенции. В зарубежных странах с 2009 г. осуществлялся полномасштабный переход на режим ТИ. Опыт показывает, что политика инфляционного таргетирования является успешной в отношении снижения уровня инфляции и поддержании ее на стабильном уровне.

В 2015 г. ЦБ РФ завершил переход к режиму ТИ. Условия для перехода на режим инфляционного таргетирования кредитно-денежной политики выполнялись постепенно. Среди основных проблем на пути применения режима ТИ необходимо выделить: наиболее сильная зависимость Центрального банка среди других денежных властей стран Центральной и Восточной Европы, несбалансированность государственных финансов, невыполнение целевых ориентиров инфляции, вследствие неэффективности используемых экономико–математических моделей [1].

Рассмотрим основные инструменты и методы, которые используются Центральным Банком при контроле за объектами денежно-кредитной политики: процентные ставки, обязательные резервные требования, операции на открытом рынке, рефинансирование кредитных организаций, валютные интервенции, установление ориентиров роста денежной массы. Одним из основных инструментов проведения ДКП с целью эффективного поддержания запланированного уровня инфляции в России является управление и контроль учетной процентной ставки – ставки рефинансирования. В случае повышения процентной ставки повышается уровень кредитования в банках, что снижает общий спрос на взятие кредита и повышает спрос на вкладывание сбережений и ценных бумаг в банки. В случае понижения процентной ставки все действия прямо пропорциональны [2].

Параллельно с инфляционным таргетированием происходит отказ от целевых показателей таких как уровень занятости, заработная плата, валютный курс, так как при достижении целей, участники рынка не могут спрогнозировать какому экономическую показателю в случае ухудшения ситуации будет отдано предпочтение. На рисунке 1 представлена результативность проведенной политики ТИ. При результативных показателях в августе 2015 г. уровень годовой инфляции составлял 15,8 %, в феврале 2016 г. – 8,1%, а в июле этого же года снижение инфляции – 7,7%. В 2017 г. поставлена цель достигнуть 4%. По последним данным Банка России, в апреле 2017 г. фактический уровень инфляции составил в годовом исчислении 4,1%. Поставлена цель поддерживаться вблизи указанного целевого уровня в 2018–2019 гг.

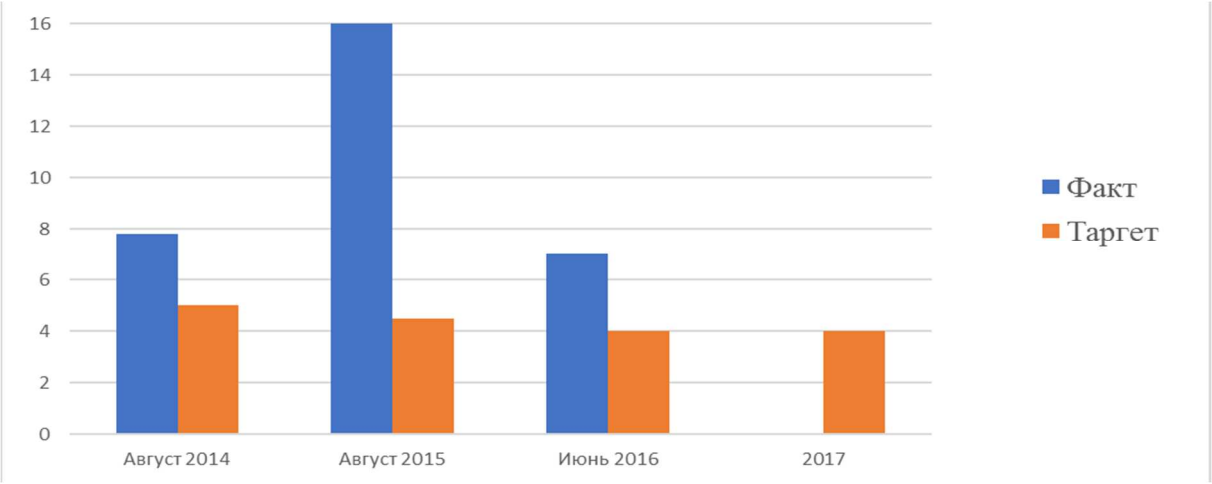


Рисунок 1- Результаты применения политики ТИ в РФ в 2014-2017 гг.

Ценовая стабильность означает устойчиво низкую инфляцию, которая наряду с предсказуемой и эффективной государственной экономической политикой является одним из важнейших условий формирования долгосрочных сбережений в национальной валюте и роста инвестиций в основной капитал, Сокращение темпа прироста потребительских цен будет происходить постепенно, с учетом состояния российской экономики и природы факторов инфляции. Решения будут приниматься на основе оценки баланса инфляционных рисков и рисков для экономического роста. При этом обеспечение финансовой стабильности останется одним из приоритетов деятельности Банка России. Такого подхода придерживался Банк России и в 2015 г., после принятия «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов» [3].

В настоящее время инфляция снижается быстрее, чем прогнозировалось. По оценке за первые двадцать дней марта, годовые темпы прироста потребительских цен сократились до 4,3% с 5,0% в январе 2017 года. В феврале продолжилось замедление роста цен по всем основным группам товаров и услуг, а также снижение показателей месячной инфляции с исключением сезонности. Существенный вклад в замедление инфляции внесло укрепление рубля на фоне более высоких, чем ожидалось, цен на нефть, сохранение интереса внешних инвесторов к вложениям в российские активы, а также снижение страновой премии за риск [4]. В результате высокого урожая в 2015–2016 гг. выросли запасы сельскохозяйственной продукции, что привело к значительному замедлению продовольственной инфляции и снижению цен на плодоовощную продукцию.

Банк России будет оценивать дальнейшую динамику инфляции и экономики относительно прогноза и допускает возможность постепенного снижения ключевой ставки во II–III кварталах текущего года. Последствия санкций и встречных санкций также должны быть рассмотрены при анализе краткосрочных и долгосрочных перспектив инфляции. В случае, если санкции и контрсанкции полностью или частично отменены, что окажет положительное влияние на достижение целевых показателей инфляции в России. При оценке прогнозов инфляции в случае ухудшения внешних факторов (это означает, в первую очередь, негативная динамика цен на сырую нефть), риски, связанные с финансовой стабильности государства, возникают в среднесрочной

перспективе с их потенциальное воздействие на темпы инфляции [5].

Библиографический список

1. Фирсакова А.И., Гребенникова В.А. Ключевая ставка как инструмент денежно-кредитного регулирования / в сборнике: Актуальные вопросы современной финансовой науки, материалы международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. – С. 178-186.
2. Козырь Н.С., Абреч З.Н., Инфляционное таргетирование в РФ: предпосылки применения и перспективы стабилизации экономики // Финансы и кредит. – 2016. – № 7. – С.51-62.
3. Горюнов Л.Е. Перспективы перехода к инфляционному таргетированию в России / электронный ресурс: www.ifs.ru.
4. Экономическая теория. Краткий курс: учебник / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская. – 7-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2016. – 384 с.
5. Савина Ю.Ю. Анализ эффективности применения политики инфляционного таргетирования в российской экономике // Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право, 2016. – Т. 16, вып. 4. – С. 394-399. DOI: 10.18500/1994-2540-2016-16-4-394-399.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА СДЕЛОК M&A В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Фролова Т.Д., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Базилевич А.Р., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *межбанковские слияния и присоединения, сделка M&A, консолидация, капитализация банков, устойчивость банковской системы.*

Аннотация. *Сделки M&A играют важную роль в развитии банковского сектора не только за рубежом, но и в России. Данная статья посвящена рационализации механизма сделок M&A с целью повышения их эффективности.*

На сегодняшний день, сделки M&A — один из инструментов конкурентной борьбы компаний, являющийся наиболее действенным и эффективным.

Специфика межбанковских слияний и присоединений требует трансформации стандартизированных подходов в процессе M&A и определения стратегии, характерной для банковского бизнеса [1].

Необходимо отметить, что **интеграция** КО в форме слияния или присоединения длительная и трудоемкая процедура. Причины неудач в области слияний и поглощений различны, но в большинстве случаев ключевыми являются недостаточная стратегическая проработка транзакции и проблемы с проведением масштабной и эффективной интеграции компаний [2]. Основными причинами безрезультативных сделок M&A являются:

- поверхностное планирование будущей сделки и запоздалое осуществление преобразований после юридического объединения;
- отсутствие качественной экспертизы различий между организационными структурами, системами менеджмента и корпоративными культурами;
- отсутствие качественной информационной политики;
- противостояние и несогласованность персонала объединяемых банков к конструктивному сотрудничеству;
- отсутствие взаимодействия на различных структурных уровнях.

Таким образом, безрезультативность сделок M&A обусловлены различиями в корпоративных культурах банков [3], отсутствием унификации бизнес-процессов, а также неэффективностью организационной структуры интегрированных банков.

Из вышесказанного следует, что успешное завершение сделки M&A, выражающееся в повышении акционерной стоимости банка-приобретателя, а также в увеличении прибыли в расчете на акцию, становится возможным не только благодаря правильному выбору объекта слияния и наличию справедливых условий сделки, но и благодаря тщательному стратегическому и оперативному планированию интеграционных мероприятий [4].

В связи с этим, для результативной сделки M&A в банке необходим хорошо проработанный механизм с точным и логичным описанием алгоритма действий.

Модель процесса интеграции в банке

должна, по нашему мнению, состоять из девяти главных пунктов. На рисунке 1 изображена комплексная схема с выявленными экономическими выгодами от структурирования процедуры слияния и присоединения.

На первом этапе необходимо четко определить цель интеграции банка-цели. Исходя из специфики банковского бизнеса определяются следующие ключевые цели:

- расширение доли рынка — расширение географических границ деятельности, выход на новые рыночные сегменты;
- экономия издержек на масштабе деятельности — создание дополнительной акционерной стоимости и достижение системной финансовой эффективности;
- операционная эффективность – развитие разнообразных элементов операционной деятельности банка [5].

На втором этапе, изображенном на рисунке 1, необходимо оценить собственное положение банка на рынке банковских услуг, определить сильные и слабые стороны и выявить внутренние факторы, влияющие на сделку M&A.

На третьем этапе необходимо проанализировать рыночною конъюнктуру, оценив влияющие на сделку M&A внешние факторы, и определить насколько чувствительной окажется будущая интеграция к политической или экономической ситуации в стране.

На четвертом этапе происходит поиск потенциальных банков для сделки M&A, проводится анализ, оценка их стоимости, определяется синергетический эффект.

Процесс анализа деятельности приобретаемого банка в сравнении с другими сопоставимыми финансовыми институтами известен как анализ однородной группы сопоставимых банков и является полезным инструментом оценки банка для приобретения путем сравнения параметров его деятельности с параметрами других, схожих банков [6]. Основные сравнительные характеристики, формирующие однородную группу сопоставимых банков, отображены в таблице 1.

После определения однородной группы сопоставимых банков осуществляется их комплексный сравнительный анализ.

На пятом этапе, изображенном на рисунке 1, разрабатываются и согласовываются условия слияния или присоединения.

На следующих этапах, сделка M&A проходит процедуру согласования с Банком России и Федеральной антимонопольной службой, а после ее одобрения происходит проведение платежей. На этапе объединения банков — интеграции, обеспечивается координация функционирования обновленных корпоративных служб и подразделений, прорабатывается единая стратегия развития кредитной организации.

После завершения сделки M&A необходимо оценивать реализацию определенных перед интеграцией целей и анализировать достигнутые результаты.

Таким образом, правильные интеграционные подходы обеспечивают максимально полное использование источников синергетического эффекта, что ведет к значительному снижению затрат и увеличению объемов выручки, росту капитализации объединенного банка.

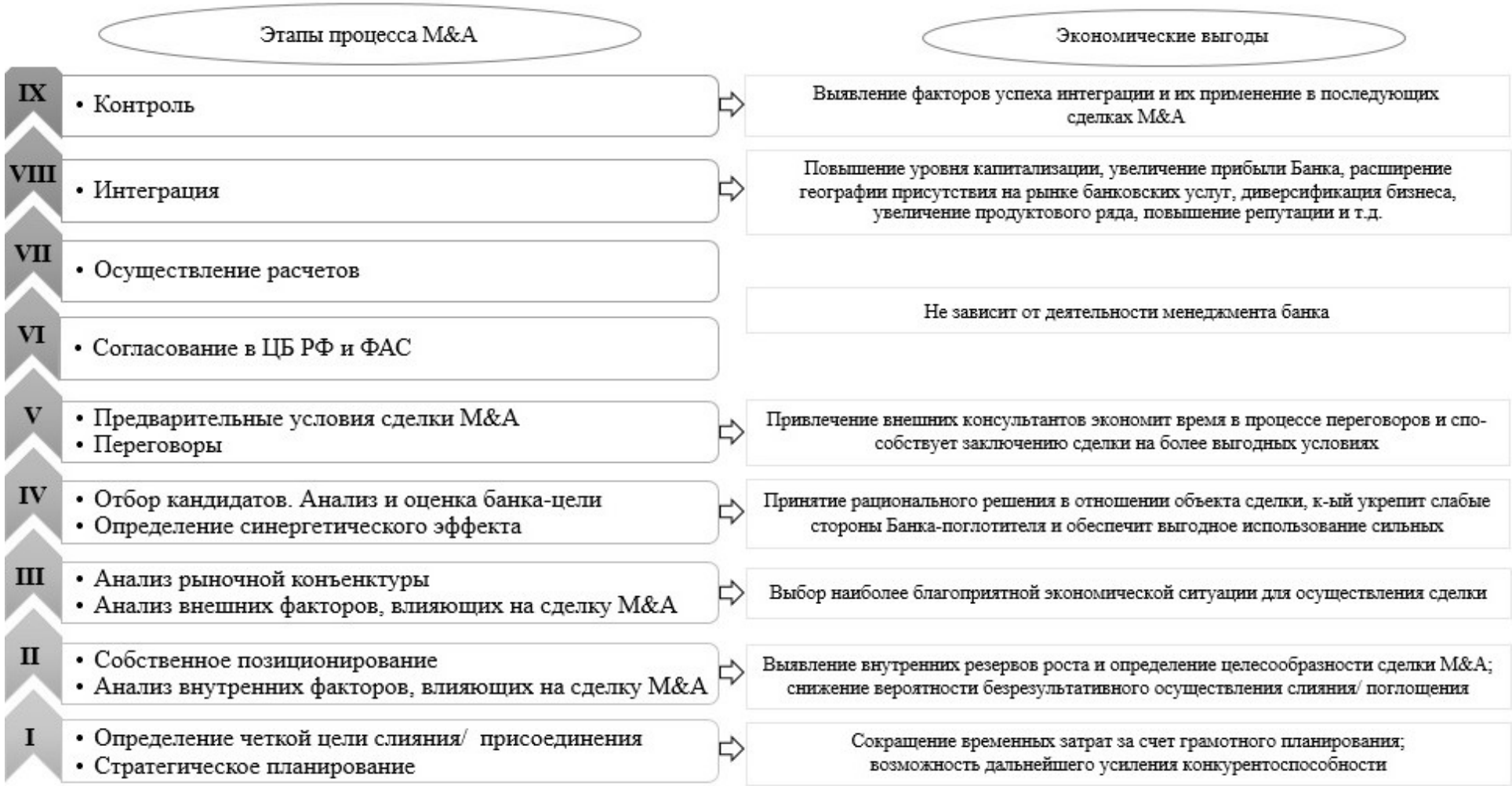


Рисунок 1 — Комплексная модель процесса M&A

Таблица 1 – Основные характеристики для определения группы сопоставимых банков

Критерий	Тип банков
Размер активов	Крупные
	Средние
	Мелкие
Модель ведения бизнеса	Розничные
	Корпоративные
	Инвестиционные
	Универсальные
Структура собственности	Государственные
	Частные (российские)
	Частные (иностранные)
Географический фокус	Международные
	Национальные
	Региональные

Библиографический список

1. Базилевич А.Р., Фролова Т.Д. Роль банковских слияний и присоединений в реализации стратегии повышения эффективности и устойчивости банковской системы России // Актуальные вопросы современной финансово науки / Краснодар 2016.
2. Витвицкий М.В. Стратегия интеграции как инструмент минимизации рисков неудачного завершения сделок M&A // Управление корпоративными финансами 01 (2013).
3. Костерина Т.М., Бондаренко М.Д. Совершенствование методов оценки стоимости банковских сделок M&A // Финансы и кредит 22 (2016).
4. Шогенов К.М. Оценка финансовой устойчивости банковской системы России: пути развития // Экономические науки, 2015. - №10. – С.56.
5. Ивинская М.С. Слияния и поглощения как фактор эффективного развития национальной банковской системы // Диссертационная работа, 2014.
6. Искусство слияний и поглощений / *Александра Р. Лажу, Стэнли Ф. Рид*. − Альпина Паблишер, 2014.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

Хуако З.А., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Пенюгалова А.В., *профессор кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *коммерческий банк, финансовая устойчивость коммерческого банка, анализ, методики оценки финансовой устойчивости.*

Аннотация. *В статье рассмотрены различные подходы к пониманию сущность понятия финансовая устойчивость коммерческого банка и взаимосвязь с ликвидностью и платежеспособностью. Обусловлена зависимость уровня надежности банка, его рейтинга от финансовой устойчивости коммерческого банка. Рассмотрены основные показатели, позволяющие оценить уровень финансовой устойчивости и надежности банка.*

Макроэкономическая ситуация в мире и в России, в частности, характеризуется кризисным состоянием, что ведет к росту уровня рисков в финансовом секторе экономики и, соответственно, негативно сказывается на состоянии банковской системы. Кроме того, ограниченность доступа к дешевым ресурсам, высокая конкуренция, вызывающая необходимость увеличивать кредитные риски, привлекая недостаточно надежных клиентов, низкий уровень эффективности управления финансовыми ресурсами способствуют снижению финансовой устойчивости банков и их надежности.

Это вызывает острую необходимость в процессе управления кредитной организацией концентрировать внимание на финансовой устойчивости, как важнейшей составляющей, обеспечивающей эффективность деятельности и стабильное финансовое состояние [1]. Тем более, что нехватка «дешевых» долгосрочных финансовых ресурсов в условиях необходимости расширений инвестиций в реальный сектор экономики только обостряют проблему, повышая её актуальность для каждого конкретного банка. Однако качественное управление финансовой устойчивостью должно быть основано на четком понимании сущности этой дефиниции и использовании оптимизированных методик оценки, способных своевременно выявлять и прогнозировать возможные проблемы повышения риска источников финансирования деятельности и снижения надежности банка.

Финансовая устойчивость банка является составной часть общей устойчивости, т.е. способности противостоять внешним воздействиям любого характера. Причем рассматривать устойчивость необходимо в динамике и определяющим фактором, обусловливающим устойчивость деятельности банка, является именно финансовая устойчивость.

Сегодня существует множество подходов к определению понятия финансовая устойчивость, но четкого определения в части финансовой устойчивости коммерческих банков не существует. Различные авторы предлагают следующие подходы к

определению понятия финансовая устойчивость:

– финансовая устойчивость оценивается степенью достаточности капитала, уровнем эффективности и качества активов;

– финансовая устойчивость определяется величиной собственного капитала, демонстрирующим степень независимости от внешних источников финансирования;

– финансовая устойчивость обусловлена платёжеспособностью и ликвидностью баланса, устойчивостью капитала;

– финансовая устойчивость определяется его возможностями противостоять неблагоприятным воздействиям внешней среды, продолжая при этом стабильно осуществлять свою деятельность и выполнять основные банковские операции с надлежащим качеством.

Так М.А. Поморина считает, что финансовая устойчивость банка характеризуется его способностью к безубыточности при выполнении всех обязательств и требований нормативов [2].

Эксперты рейтингового агентства Эксперт–РА, под финансовой устойчивостью банка понимают возможность банка в течение длительного выполнять свои финансовые обязательства [3].

Однако в целом, специалисты сходятся в одном – финансовая устойчивость коммерческого банка – это возможность в долгосрочном горизонте времени генерировать необходимое количество финансовых ресурсов, которые позволяют, свободно маневрируя денежными средствами, обеспечивать бесперебойную эффективную финансово-экономическую деятельность. Сегодня финансовая устойчивость является одним из основных элементом финансового состояния банка.

Таким образом, именно финансовая устойчивость является главным условием существования банка, она является одним из основных направлений анализа финансового состояния банка и направлена на поиск резервов развития коммерческого банка и повышения его надежности.

Под надежностью банка, в данном контексте, целесообразно понимать состояние, при котором банк способен выполнить свои обязательства, соблюдая нормативы ликвидности и достаточности капитала, установленные ЦБ РФ и имея достаточный запас прочности [4].

Финансовую устойчивость банка оценивают все заинтересованные лица: менеджеры, клиенты, акционеры, потенциальные инвесторы, контрагенты и пр. учитывая, что финансовая устойчивость генерируется под воздействием множества факторов, для её оценки используют комплекс показателей, зачастую сводимых специализированными рейтинговыми агентствами в комплексные рейтинговые методики для выявления наиболее успешных и надежных банков. Однако следует понимать, что проводить оценку финансовой устойчивости с целью определения надежности банка невозможно только по отчетности, необходимо использовать как минимум 2 группы показателей, позволяющих оценить финансовые характеристики и деловой имидж банка [2].

Причем оценка должна носить системный характер и позволять оценить не только показатели финансовой устойчивости и их динамику, но и эффективность деятельности, качество активов, сбалансированность финансовых ресурсов, вероятность банкротства.

В России сегодня нет единой универсальной методики оценки финансовой устойчивости коммерческого банка. Банки

рассчитывают значения нормативных показателей, обязательных для выполнения ими в соответствии с инструкцией Банка России №139-И «Об обязательных нормативах банков». Такой анализ позволяет оценить только базовые показатели финансовой устойчивости, не позволяя комплексно оценить все факторы, что привело к возникновению новых методик оценки финансовой устойчивости [5]. Центральный банк осуществляет оценку финансовой устойчивости коммерческого банка в соответствии с указанием Банка России № 3277-У «О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов».

Сегодня в РФ используются три типа методик анализа финансовой устойчивости: методика ЦБ РФ, методики рейтинговых агентств и авторские методики. Все типы методик используют 4 группы показателей, среди которых:

– капитал банка, включает 2 -3 показателя;

– активы банка, включает 2-5 показателей;

– ликвидность банка, состоит из 1-4 показателей;

– доходность и рентабельность операций банка, 1-4 показателя.

Наиболее значимыми показателями в процессе оценки финансовой устойчивости являются:

– коэффициент достаточности капитала;

– доля просроченной задолженности;

– коэффициент соотношения расходов и доходов банка;

– рентабельность активов;

– коэффициент текущей ликвидности;

– суммарный объем активов банка [3].

Эти показатели характеризуют финансовые аспекты деятельности и включены в состав всех типов методик. Однако самой комплексной является методика Банка России, она использует большее количество показателей, что позволяет повысить качество оценки, но в тоже время она достаточно трудоемка и требует использования значительного объема информации. В тоже время эта методика, как и методики рейтинговых агентств часто не отражают всех многогранных процессов, происходящих в банке, так как не учитывает такие аспекты как имидж банка в деловой среде, качество менеджмента банка, кредитную историю банка, конкурентную позицию.

Показатели имиджа банка в деловой среде позволяют учитывать воздействие на финансовую устойчивость банка событий, которые сложно оценить по показателям отчетности и дать им четкую финансовую оценку. Проводить такой анализ целесообразно экспертным путем.

Используя в процессе оценки две группы показателей анализа финансовой устойчивости банка, финансовые показатели и показатели оценки имиджа банка, можно оценить любой параметр его деятельности и определить вектор приложения усилий для достижения определённого уровня доходности, устойчивости и надежности банка.

Библиографический список

1. Мамий Е.А. Анализ эффективности деятельности банков в условиях нестабильности // Россия и Европа: связь культуры и экономики: материалы XII Международной научно-

практической конференции, Прага, Чешская республика, 15 июня 2015. – Прага, Чешская республика: WORD PRESS s.r.o., г., 2015. – с. 449-452.

2. Поморина М.А. Финансовая устойчивость коммерческого банка и его рейтинги. Режим доступа: http://www.fa.ru/science/iscience/Pages/Finansovaya-ustoychivost-kommercheskogo-banka-i-ego-.aspx (время доступа 5.05.2017 21:38).
3. Рейтинговое агентство Эксперт–РА. Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/banks/bank7(время доступа 5.05.2017 21:38).
4. Котляр Е.С., Мамий Е.А. Пути повышения эффективности надзорной функции и реформирования центрального банка России. В сборнике: Актуальные вопросы современной финансовой науки Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции. Кубанский государственный университет // Под редакцией А.В. Пенюгаловой.– Краснодар, 2017. – С. 385-388.
5. Пухов В.И. Система управления финансовой устойчивостью в стратегии развития коммерческого банка // Актуальные проблемы финансовых рынков и финансовых институтов: Сб. науч. тр. / Под ред. Е.Г. Князевой, Л.И. Юзвович. – Екатеринбург: АМБ, 2013. – 234 с.

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Чуксина Д.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Базилевич А.Р., *доцент кафедры экономического анализа и статистики, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *Центральный банк, розничные кредиты, Обеденное кредитное бюро, финансовые ресурсы, ключевая ставка, задолженность по потребительским кредитам*

Аннотация. *В данной статье представлены основные проблемы на рынке розничного кредитования, так же сделан обзор трендов. Раскрываются факторы, оказывающие влияние на существующие изменения в данном сегменте экономики России. Даны рекомендации по урегулированию сферы кредитования физических лиц.*

Кредитование – экономические отношения, которые в условиях кризиса подвержены значительным влияниям внешних и внутренних факторов экономики. В настоящее время, происходят изменения в данной сфере. Возникает потребность в формировании дальнейшей стратегии развития изучаемого аспекта экономики.

Актуальность исследования обусловлена существованием ряда возникших проблем в данной сфере, таких как закредитованность населения, излишняя ликвидность банковского сектора, низкая финансовая грамотность и прочее. Обозначенные проблемы до сих пор остаются открытыми. К решению данных проблем необходим комплексный подход: разработка стратегии развития, измерение результатов, анализ полученных результатов и корректирующее действия.

Потребительский кредит – форма кредита, предоставляемого населению банками, предприятиями торговли или сферы услуг при покупке предметов потребления, товаров длительного пользования, оплате бытовых услуг на условиях отсрочки платежа [1].

Стоит подчеркнуть, что потребительский кредит также заключает в себе покупку недвижимости в рассрочку, кредитные карты, ссуды индивидуальным и частным предпринимателям.

Потребительские кредиты предоставляются населению не только в денежной, но и в товарной форме. Кредитором, как правило, может выступать коммерческий банк, либо финансово-коммерческая организация имеющая право осуществлять кредитную деятельность. В последнее время огромную популярность набрали торговые компании, дилеры известных марок, которые заинтересованы в увеличении продаж своей продукции.

Выделим так же то, что потребительский кредит имеет своей целью расширение потребления продукции, т.е. не имеет производственной цели. Однако, несмотря на это, развитие потребительского кредитования является приоритетным направлением стратегии развития банковского сектора.

По целевой направленности розничные кредиты можно разделить на два вида: кредиты на собственные потребительские нужды и инвестиционные кредиты.

Та часть кредитов, которая имеет целевую

направленность, состоящую в удовлетворении собственных потребительских нужд, увеличивает платежеспособный спрос населения, увеличивает объемы продаваемых и потребляемых благ, тем самым обеспечивая процесс расширенного воспроизводства.

Группа кредитов инвестиционного характера, включает в себя ипотеку, кредит на обучение, ссуды фермерским хозяйствам играют так же значительную роль. Свойство потребительского кредитования – сравнивание групп населения с различным уровнем дохода.

В настоящее время остро встают проблемы кредитования населения. Опираясь на статистические данные, можно сказать, что за каждым четвертым гражданином страны числится кредит.

Ситуация на рынке потребительского кредитования претерпела за последние годы значительные изменения. Так, например, в 2015 году, влияние оказывали такие негативные факторы как:

– падение реальных располагаемых доходов населения на 4% по отношению к предыдущему году в совокупности с массовым сокращением рабочих мест;

– высокий уровень процентных ставок (среднерыночные значения процентных ставок по потребительским кредитам за 2015 — начало 2016 г. составляли от 16,16 % (нецелевые потребительские кредиты на сумму свыше 300 тыс. руб. сроком до 1 года) до 38,72 % [2];

– просроченная задолженность по кредитам.

Актуальным стало понятие «закредитованности населения», так как многие граждане не хотят или не имеют возможности ждать несколько лет с целью накопить нужную сумму, для приобретения материальных ценностей. Данная ситуация открывает для кредитных учреждений огромную целевую аудиторию.

В настоящее время, согласно официальным данным ЦБ РФ, 40 млн. физических лиц, имеют задолженности по кредитам, и только 8 млн. в состоянии обслуживать свой долг [3].

Опираясь на данные Объединенного кредитного бюро, значительные темпы роста просроченной кредиторской задолженности наблюдаются в таком направлении потребительского кредитования, как ипотека. Увеличение просрочки за 2016 год составило в данном сегменте 58%, или 132 млрд руб. Задолженность по кредитным картам увеличилась на 11%, что в натуральном выражении составило 242 млрд руб. [3].

В первом полугодии 2016 года происходит сокращение объемов кредитования населения на 4,34%. По состоянию на 18.04.2016 средневзвешенная ставка по потребительскому кредиту находится на уровне 21,3% годовых. Однако, уже к концу года портфель кредитов, выданных физическим лицам 200 банками России возрос на 300 млрд руб., что составило 9,7 млрд руб.

Депутаты нижней палаты парламента внесли на рассмотрения Государственной Думой законопроект, сущность которого заключается в ограничении предельного размера стоимости потребительских кредитов (займов) до 30% годовых.

В настоящее время, согласно существующему законодательству, полная стоимость кредита, выданного физическому лицу, не должна превышать среднерыночное значение полной стоимости потребительского кредита (займа) определенной категории, применяемое в соответствующем календарном квартале, более чем на 1/3 [4].

Прогноз на 2017 год высказали топ-менеджеры крупнейших банков и

финансовых институтов на форуме Обедненного кредитного бюро «Розничное кредитование».

Главный аналитик Сбербанка прогнозирует ужесточение условий на рынке розничных кредитов, что связано с высокой процентной ставкой, и низким уровнем доходов населения.

Отмечено так же, что популярность такого продукта, как «рефинансирование», возрастает с каждым кварталом текущего года. В связи с тем, что до сих пор актуальным остается, так называемая «чистка банковского сектора», которая началась в 2013 году, в период с 2013-2017 годах количество банков сократилось на 30%. В конце 2016 года многие крупные банки России сокращают объемы розничного кредитования, избавляются от сомнительных активов и чистят балансы.

Согласно прогнозам Министерства экономического развития, в 2018–2019 годах прирост розничного кредитования может составить 7–9%. Документ основан на том, что инфляция составит 9% (в консервативном варианте), затраты на оплату труда будут сдерживаться, а спрос населения продолжит падать.

Несмотря на снижение объемов кредитования физических лиц, чрезмерная кредитная нагрузка населения остается проблемой нерешенной.

Вина граждан заключается в том, что склонность к чрезмерному привлечению заемных денежных средств заключается в желании соответствовать расширяющимся объемам потребления. В условиях популяризации «демонстративного потребления» трансформируется цель привлечения кредитных ресурсов, от средства достижения блага, к средству формирования имиджа, стиля жизни.

Важным в данном вопросе остается повышение финансовой грамотности населения. Существование ряда обучающих программ оказали бы положительное влияние на решение данного вопроса.

Особым аспектом является формирование семейного бюджета. Сумма планируемого кредита должна соотноситься с реальным уровнем дохода. Если тяжесть кредитного продукта не влияет на комфортность существования, то этот кредит имеет определенный уровень полезности.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации по состоянию на 30.12.2015 // «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.consultant.ru/.
2. Голозубова Н. В. Оценка современного состояния рынка потребительского кредитования в России // Молодой ученый, 2016. — №11. — С. 670-674.
3. РосБизнесКонсалдинг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://kuban.rbc.ru/.
4. Чуксина Д.В., Вылегжанина Е.В. Потребность населения в заемных средствах в условиях падения реальных доходов и безработицы // Актуальные вопросы современной финансовой науки, 2016 том II – С. 191-199.

МЕСТО НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Штаркина М.К., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Платонова Ю.Ю., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *наличное денежное обращение, «безналичное общество», безналичные платежи, развитые экономики мира, платежные средства.*

Аннотация. *В статье рассматриваются тенденции развития наличного денежного обращения (НДО) в некоторых странах зарубежья, а также в России. Вследствие попыток различных компаний и банков навязать полный переход от наличных денежных средств к безналичным, проведен анализ значения наличных денег в экономиках развитых стран, наиболее активно демонстрирующих движение к «безналичному обществу», а также дальнейшие перспективы НДО в мировой экономике.*

Не только в странах зарубежья, но также и в России, которая находится под давлением санкций со стороны США, ЕС и ряда других стран, нередко отмечаются предпосылки решительного перехода от наличных денежных средств в экономике в пользу безналичных. При поддержке международных платежных систем, таких как Visa и MasterCard, а также значительной части государственных структур и банковского сектора распространяется недостаточно верная информация о наличных деньгах и особенностях их эксплуатации с целью дискредитации наличности как инструмента платежа.

Это в свою очередь заставляет власти и банковское сообщество задуматься о нецелесообразности долгосрочных вложений в модернизацию наличного денежного обращение. На сегодняшний день распространены определенные мифы и заблуждения в отношении наличных денег. Требующими внимания эксперты считают следующие: НДО обходится очень дорого; ритейлеры предпочитают безналичные платежные средства; без наличного денежного оборота преступность и махинации снизятся или исчезнут; общество, в котором не требуются наличные денежные средства, уже не за горами, поскольку потребность в них заметно снижается; наличные деньги – более загрязненное средство платежа, нежели карты; наличностью пользуется лишь старшее поколение; биткойн вскоре заменит наличные; безналичные средства безопаснее наличности; наличность устарела и уже «нетехнологична»; наличные деньги не приносят социальных выгод. Необходимо понять, почему же эти предположения столь активно продвигаются как в России, так и в мире.

Те, кто их выдвигает, судя по всему, ориентированы на доводы, приводимые хозяйственными структурами и компаниями (в большинстве своем зарубежными). Важнейшее значение в этой тенденции имеет то, что центральные банки стран с развитой экономикой и стабильно процветающей социальной сферой (например, Норвегия,

Финляндия, Дания или Швеция) стремятся свести к минимуму использование наличности [1].

Рассмотрим ситуацию с НДО в ряде стран с высоким уровнем экономического развития.

В Норвегии для налично-денежного оборота характерна по большей части стабильность. Однако, что касается безналичных платежей, банковские эксперты отмечают стремительный рост расчетов с использованием платежных карт, при этом быстрее всего увеличивается количество платежей с помощью карт международных систем, а также растет число платежей за границей и через сеть Интернет. В среднем число трансакций на 1 человека в Норвегии сегодня достигает свыше 290. Сокращающееся число трансакций снятия наличных в банкоматах и POS-терминалах тоже является свидетельством того, что потребность в наличных деньгах в данной стране заметно снижается.

На сегодняшний день безналичные платежи в Финляндии набирают все большие обороты, в том числе потому, что крупнейшие банковские группы постепенно снижают доступность снятия наличных денег за счет сокращения кассовых услуг в своих офисах и уменьшения сети банкоматов, особенно в крупных населенных пунктах. Эти меры вместе с развитием безналичных средств платежа неизбежно стимулируют развитие «безналичного общества» в Финляндии.

В опубликованном в августе 2016 года докладе датского Совета по платежам о роли наличности в обществе подробно рассматривают место и роль НДО в современной экономике Дании. Несмотря на высокую значимость наличных денег в системе финансов страны, особенно для лиц с ограниченными возможностями, пожилых людей, бездомных, детей и несовершеннолетних, Совет предлагает постепенно расширять возможности бизнеса ограничивать оплату товаров и услуг наличными. Подобную позицию имеет Ассоциация банкиров Дании. Но стоит отметить, что, по данным, приведенным в докладе Совета, объем наличных денег в обороте за последнюю декаду в Дании (в отличие, например, от Швеции) несколько увеличился.

Швеция – страна, выступающая в авангарде перехода к "безналичному обществу". Зачастую считают, что шведы практически не пользуются наличными средствами при расчетах, доля таких трансакций в розничной торговле установилась на отметке 20%, то есть стала в 2 раза меньше, чем 5 лет назад, причем среднемировой показатель - около 75%. По данным Банка Швеции, трансакции с участием наличных денег в 2015 г. составили около 2% от общего объема. Судя по прогнозам экспертов, к концу десятилетия данный показатель в Швеции может опуститься до отметки менее 1%. И все это – политика государства [2].

По мнению некоторых экономистов, основная причина намеренного сокращения наличности в экономике в том, что шведские банки стремятся повысить прибыль за счет существенного расширения применения платежных карт и бесконтактных платежей и, как следствие, сокращения своих подразделений. Однако ими не принимается в расчет то, что от этого могут пострадать обычные потребители. Шведский Парламент принял закон, который запретил ограничение потребителей в выборе средства платежа, если оно является законным. Несмотря на это, давление на наличные по-прежнему продолжается.

По данным статистики, число наличных денежных средств в мире постоянно растет. Данная тенденция характерна для

большинства экономик мира, за исключением некоторых скандинавских и прибалтийских стран. Европейский совет по платежам подсчитал, что за последние 14 лет общее количество банкнот евро, которые находятся непосредственно в обращении, увеличилось почти в 5 раз, денежная масса наличных денег – почти в 3 раза. Как следствие, увеличилась стоимость обслуживания НДО – около полутора раз по банкнотам и более чем в два раза по монете. Поэтому европейские страны активно экспериментируют, внедряя новые технологии производства и обработки банкнот, разрабатывают усовершенствованные модели денежного обращения, активно модернизируют инфраструктуру наличного денежного оборота [3].

На сегодняшний день в мировом денежном обороте, по данным ФРС США, имеется в общем свыше 38 млрд банкнот суммой более 1,5 трлн долларов США . Происходит стремительное увеличение объемов наличных денег в таких странах и регионах, как Австралия, Канада, страны Латинской Америки, Азия, Африка.

Что касается Российской Федерации, то количество операций с использованием платежных карт в 2015 году выросло почти на 30% по сравнению с 2014 годом. Важное значение имеют также ЭДС. Например, в 2015 году с их использованием было произведено 1,2 млрд трансакций. Однако при всем этом доля наличных денег в общей сумме розничных операций за 2015 год составила свыше 77% и они остаются важным платежным инструментом [4].

Во всем мире платежи наличными деньгами по-прежнему остаются популярными, особенно в связи с ростом масштабов кризисных явлений в политической и экономической сферах разных стран, снижением доверия к банковским платежным системам, ростом числа киберхищений и мошенничества. К тому же нельзя забывать, какими преимуществами обладают наличные деньги: простотой использования, независимостью от наличия платежной инфраструктуры, связи, электроэнергии, быстротой и надежностью расчетов, возможностью визуально контролировать расходы и другими.

Итак, как показывает общий анализ состояния денежного обращения в различных странах, далеко не все из них готовы полностью перейти на безналичное денежное обращение, а, напротив, развивают наличное. Это говорит о том, что в перспективе обе эти формы по-прежнему будут сосуществовать и дополнять друг друга.

Библиографический список

1. Ионов В.М. О месте и роли наличных денег в мировой экономике (Исчезнут ли наличные деньги?) // Деньги и кредит, 2016. – № 10. – С. 43-50.
2. Хасанов А.З., Пакова О.Н. Роль наличного и безналичного денежного обращения в экономиках разных стран мира // Символ науки, 2016. №11-1 – С. 219-222.
3. Мищенко С.В. Мировой опыт организации наличного денежного обращения // Финансы и кредит, 2011. №21 (453) – С.9-18.
4. Ионов В.М. Реорганизация наличного денежного обращения: международный опыт // Деньги и кредит, 2014. - №1. - С.39-43.

РАЗДЕЛ III. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ФИНАНСОВЫЙ ИНЖИНИРИНГ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКА РОССИИ В КАЧЕСТВЕ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аипов А.Н., *старший преподаватель кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Джамирзе С.Х., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансы, финансовый рынок, Банк России, мегарегулятор финансового рынка, регулирование, надзор.*

Аннотация. *В статье раскрывается роль Банка России в качестве мегарегулятора финансового рынка. После принятия Федерального закона № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков» Центральному Банку Российской Федерации были переданы полномочия по регулированию, надзору и контролю в сфере финансовых рынков. Переход России к модели мегарегулирования является закономерным процессом, соответствующим общемировой тенденции создания интегрированных регуляторов.*

Финансовый рынок приобретает все большую значимость для основных процессов и структурных изменений, происходящих в национальных экономиках и в мировом хозяйстве в целом. Изменения, происходящие внутри финансового рынка, оказывают огромное влияние на реальный сектор экономики, государственные финансы и другие сферы, которые не связаны напрямую с развитием финансового рынка. Финансовый рынок является неотъемлемой частью экономической системы любой страны и его регулирование должно постоянно совершенствоваться, в соответствии с изменениями, происходящими как внутри страны, так и в мировой экономике в целом.

Финансовый рынок России в настоящее время развивается высокими темпами. Несмотря на свою относительную молодость, российский рынок успел пережить множество взлетов и падений [1].

Банк России является мегарегулятором финансового рынка Российской Федерации относительно недавно - он получил данную функцию в 3 квартале 2013 г., после упразднения Федеральной службы по финансовым рынкам.

Но впервые идея перехода к системе мегарегулирования в Российской Федерации была предложена еще в 1999 г. в экономическом исследовании, проведенном по заказу Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг. Позже к этому вопросу возвращались в 2006 г., был даже подготовлен

законопроект о создании единого регулятора, но его рассмотрение было отложено. В 2010 г. Дмитрий Медведев подписал указ, в котором была обозначена необходимость создания единого регулятора на базе Федеральной службы по финансовым рынкам России, позже было принято решение об интеграции Федеральной службы по финансовым рынкам и Банка России. И только в 2013 г. после долгих дискуссий был принят законопроект о создании финансового мегарегулятора.

В соответствии с Федеральным законом № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации» Банк России совместно с Правительством Российской Федерации занимается разработкой и проведением политики развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка, осуществляет мониторинг состояния финансового рынка, занимается разработкой мероприятий, способствующих снижению угроз финансовой стабильности Российской Федерации [2].

Рассматривая Банк России в статусе мегарегулятора финансового рынка, в первую очередь стоит заметить, что в связи с появлением у него новых функций и полномочий были существенно расширены и цели его деятельности. К ранее установленные целям деятельности Банка России, а именно к защите и обеспечению устойчивости рубля, развитию и укреплению банковской системы, к обеспечению стабильности национальной платежной системы и ее развитию, были добавлены еще две: развитие и обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации. Банк России осуществляет контрольные и надзорные функции в отношении эмитентов в процессе осуществлении ими деятельности на финансовых рынках, а также в сфере корпоративных отношений в акционерных обществах. В данных областях Банк России осуществляет контроль и надзор, направленный на защиту прав и законных интересов акционеров и инвесторов [3]. После того как у Банка России появились новые полномочия, в его внутренней структуре образовались новые структурные подразделения, такие как, департамент развития финансовых рынков, департамент операций на финансовых рынках, служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг и другие [4].

Банк России, как мегарегулятор финансового рынка, наделен следующими полномочиями:

1) осуществление контроля и надзора за эмитентами в части соблюдения законодательства Российской Федерации;

2) совместно с Правительством Российской Федерации занимается разработкой и проведением политики развития функционирования финансового рынка и обеспечивает его стабильность;

3) осуществление надзора за деятельностью некредитных финансовых организаций, таких как страховые, микрофинансовые организации, инвестиционные фонды и саморегулируемые и клиринговые организации;

4) осуществление контроля и надзора за корпоративными отношениями в акционерных обществах;

5) осуществление защиты прав и законных интересов акционеров, инвесторов на финансовых рынках, страхователей, застрахованных лиц, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного обеспечения, а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию.

Также Банком России был разработан документ, в котором описываются все запланированные Банком России мероприятия по развитию всех секторов

финансового рынка на среднесрочный период, а именно 2016-2018 годы.

Банком России было выделено три первостепенные цели развития российского финансового рынка на запланированный период, которые наиболее полно отражают интересы населения, финансовой индустрии и российской экономики в целом. Эти цели связаны с дальнейшим развитием и улучшением финансового рынка, и учитывают текущие экономические и геополитические условия, такие как:

1) Повышение уровня и качества жизни населения Российской Федерации посредством использования инструментов финансового рынка;

2) Содействие экономическому развитию за счет предоставления конкурентного доступа субъектов российской экономики к долговому и долевому финансированию, инструментам страхования рисков;

3) Создание комфортных условий для развития финансовой индустрии.

Представим также несколько пунктов из Плана мероприятий Банка России, направленных на реализацию выделенных им основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на 2016-2018 годы:

1) Повышение качества используемых способов защиты инвесторов на финансовом рынке с помощью введения регулирования категорий инвесторов и определения их инвестиционного профиля.

2) Совершенствование требований к раскрытию информации о финансовых продуктах и услугах, а также рисках, возникающих при их использовании.

3) Разработка предложений по совершенствованию требований к рекламе финансовых продуктов и услуг.

4) Стандартизация процессов проведения финансовых операций и оказания финансовых услуг.

В заключении можно сказать о том, что дальнейшее становление финансового рынка Российской Федерации содержит многообещающие направления, связанные как с совершенствованием уже имеющихся, так и возникновением совершенно новых услуг, которые имеют все шансы стать востребованными среди юридических и физических лиц. Стоит отметить, что в некоторых ситуациях российский рынок является недоступным для иностранных инвесторов, которые могут предложить более широкий выбор финансовых услуг на более выгодных условиях. Но с другой стороны, одной из оснований привлекательности российского рынка для большинства иностранных инвесторов считается вероятность быстрого обогащения методом проведения всевозможных спекуляций в различных областях экономики.

Возможности развития финансового рынка России далеко не исчерпаны, в настоящий момент имеется большое количество секторов экономики, которые нуждаются в предложении финансовых услуг более высокого уровня. Несмотря на сравнительно высокий показатель инфляции, многие исследователи достаточно высоко оценивают финансовые возможности экономики нашей страны.

Библиографический список

1. Кубасская О.В. Развитие финансового рынка России, проблемы и перспективы // Молодой ученый, 2014. – №8. – С. 508-511.
2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации» от 10.07.2002 N 86-ФЗ

(в редакции от 28.11.2015).
3. Тер-Акопов С.Г., Кожевникова Т.М. Исследование проблемы мегарегулятора российского финансового рынка // Социально-экономические явления и процессы, 2014. – № 7. – С. 63-68.
4. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА АНДЕРРАЙТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Аипов А.Н., *старший преподаватель кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *андеррайтинг, эмиссия ценных бумаг, финансовый консультант, эмиссионный синдикат.*

Аннотация. *В зарубежных странах высока роль эмиссионных посредников при привлечении финансовых ресурсов хозяйствующими субъектами различных форм собственности. Эффективная организация привлечения капитала через механизм андеррайтинга актуальна в настоящее время и в России. В статье рассмотрены особенности андеррайтинговой деятельности в нашей стране и описаны рекомендации по совершенствованию эмиссионного посредничества.*

Андеррайтинг ценных бумаг – это деятельность профессионального участника рынка ценных бумаг или группы участников по совершению сделок по организации процесса размещения ценных бумаг. Механизм проведения андеррайтинга в развитых странах достаточно эффективен, в то время, как в нашей стране, он находится на этапе становления и настоящее время представлен в основном организацией размещения корпоративных долговых ценных бумаг. Объемы размещения с использованием эмиссионных посредников являются крайне незначительными для того, чтобы удовлетворить потребности отечественных компаний в доступном и удобном финансировании [1].

Среди особенностей, характерных для андеррайтинга на российском фондовом рынке можно выделить следующие. Во-первых, для финансовых посредников на российском рынке характерна недостаточная капитализация, неуверенность в будущей ликвидности ценных бумаг, что приводит к более частому применению андеррайтинга «на базе лучших усилий». Во-вторых, для российской практики характерно недостаточное формирование эмиссионных синдикатов. Чаще эмитенты работают с отдельными инвестиционными компаниями, которые не связаны друг с другом. В-третьих, по сравнению с международной практикой, довольно значительная доля эмиссии размещается эмитентами напрямую с помощью своих фондовых отделов, минуя финансовых посредников. В-четвертых, неразвит конкурентный андеррайтинг [2].

Формирование эмиссионных синдикатов позволяет андеррайтеру снизить финансовый риск, принимаемый на себя при гарантированных обязательствах, расширяет круг новых инвесторов, повышает ликвидность займа, и, в конечном счете, снижает стоимость заимствований для эмитента. Масштабный заем возможен только с участием синдиката андеррайтеров. В настоящее время размещение ценных бумаг с помощью заключения договоров эмиссионного синдиката достаточно слабо развито в нашей стране [3]. Следует учитывать особенности, определяющие способы формирования синдикатов банков для выполнения функций андеррайтера,

возможные вариации совмещения андеррайтером функций других участников.

В условиях российского финансового рынка использование четырёхуровневого эмиссионного синдиката, первый уровень которого состоит из крупных банков, обладающих значительными финансовыми ресурсами и обширной клиентской базой, является оптимальным для крупного размещения ценных бумаг. Следующие уровни синдиката, состоящие из соандеррайтеров, увеличивают пул потенциальных покупателей размещаемой эмиссии. Таким образом, повышается вероятность реализации заданного объема выпуска по условиям, максимально удовлетворяющим запросы эмитента.

Для максимизации удовлетворения интересов эмитента стоит более активно использовать конкурентный андеррайтинг, который, как уж было сказано выше, крайне слабо развит на российском финансовом рынке. Его развитие будет способствовать снижению комиссий и повышению качеству услуг, оказываемых андеррайтером, при этом авторами предлагается акцентировать внимание не только на лучшие ценовые условия, но и на сроки, озвученные андеррайтером, а также на сопутствующие услуги и возможность поддержки после проведения первичного размещения.

При проведении андеррайтинга важно обратить внимание на модель предложения данных ценных бумаг. Необходимо обязательное проведение встреч с потенциальными инвесторами, организованное андеррайтером с участием в них представителей эмитента, при относительно крупных объемах эмиссии (более 10 млрд руб.), данный этап может занять несколько недель.

Тип андеррайтинга должен быть оговорен на этапе подготовки облигационного займа и заключения договора об андеррайтинге. В российской практике чаще применяется андеррайтинг на базе твердых обязательств, то есть в случае недостаточного спроса на ценные бумаги со стороны инвесторов андеррайтер сам выкупает нераспроданный объем эмиссии по оговоренной цене, тем не менее данный вид андеррайтинга значительно (до 10-15%) удорожает стоимость привлечения денежных средств для эмитента. Можно предложить использовать шкалу стоимости и доли от объёма размещения, гарантированной к выкупу андеррайтером в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры в сам момент размещения ценных бумаг, чтобы данное соглашение учитывало как интересы эмитента, так и андеррайтера.

Комиссия за предоставление услуг андеррайтинга в России составляет фиксированную величину в процентах от объема эмиссии и зависит от объема и цены в момент размещения выпуска [4]. Предлагается использовать мотивацию андеррайтеров, направленную не на максимизацию цены бумаги в момент размещения, а на стабильность и предсказуемость поведения цены при вторичном обращении. Таким образом можно рассмотреть возможность получения комиссии за услуги андеррайтинга по следующей схеме: половина комиссии выплачивается андеррайтеру в размере заранее регламентированной доли от объёма размещённых бумаг по цене в момент первичной продажи, а вторую часть комиссии андеррайтер получает через полгода – в размере заранее регламентированной доли от средней стоимости ценной бумаги на вторичном рынке в течение первых шести месяцев с начала вторичного обращения, что позволит эмитенту не только получить необходимый объем денежных средств от

проведённой эмиссии, но и сформировать у потенциальных инвесторов ожидания стабильного курса ценных бумаг.

Поддержку выпуска ценных бумаг в первые месяцы вторичного обращения выпуска также необходимо включить в этап процедуры андеррайтинга. Это обязательно в случае, если для эмитента размещение новых выпусков не является регулярным.

Таким образом, для успешного развития андеррайтинга необходимо высокий уровень качества предоставляемых андеррайтерами услуг. Андеррайтеру также необходимо выполнять дополнительные услуги:

- консультирование эмитента по вопросам деятельности его органов управления и менеджмента по организации займа;
- консультирование эмитента по вопросам устранения нарушений законодательства о рынке ценных бумаг и защите интересов инвесторов, способам урегулирования конфликта интересов;
- практические услуги андеррайтера по проблемам управления капиталом эмитента, корпоративного управления на рынке.

В целом, для совершенствования андеррайтинговой деятельности в России необходимо: использование конкурентного андеррайтинга, более широкое распространение эмиссионных синдикатов с использование двух, трех и четырех уровневой модели в зависимости от объема размещения, сокращение срока и регламентация этапов проведения эмиссии с участием андеррайтеров, модификация ряда этапов и проведение законодательных изменений в области эмиссионного посредничества.

Библиографический список

1. Шамин В.А. Привлекательность андеррайтинга корпоративных облигаций для российских компаний и инвестиционных банков в условиях санкций / Шамин В.А., Катаева О.С., Панова Т.А. // Экономика и современный менеджмент: теория и практика, 2015. - № 48-1. - С. 25-32
2. Швайгерт Д.В. Андеррайтинг как инструмент развития фондового рынка России // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2015. - № 10(82). - С. 45-47.
3. Ручьёва Е.С. Современные тенденции и пути активизации российского рынка муниципальных ценных бумаг // Экономика и упр.: анализ тенденций и перспектив развития, - 2015. - № 19. - С. 146-150.
4. Интернет-сайт информационного агентства Cbonds http://www.cbonds.info.

ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОНДОВОЙ БИРЖИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Айрапетян А. М., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *рынок ценных бумаг, фондовая биржа, развитие российского финансового рынка, причины отставания развития финансового рынка, причины отставания развития фондовой биржи, задачи развития рынка ценных бумаг, мероприятия по развитию биржи*

Аннотация. *В статье раскрывается современное состояние рынка ценных бумаг и фондовой биржи. Рассматриваются основные проблемы, существующие в данной сфере и причины их возникновения. Также проанализирована стратегия развития рынка ценных бумаг Центрального банка и сформулированы выводы об основных перспективных направлениях развития фондовой биржи.*

Фондовая биржа является одним из самых значимых элементов рынка ценных бумаг. Посредством фондовых бирж осуществляется перераспределение денежных средств между различными субъектами экономики. Рынок ценных бумаг, частью которого является фондовая биржа – это дополнительный источник финансирования экономики. Свободные денежные средства населения, государства, предприятий аккумулируются на этом рынке и направляются в инвестиции, что приводит к росту производства, товарооборота, обновлению основного капитала, научно-техническому прогрессу. В России население не обладает достаточными знаниями и боится совершать операции на фондовой бирже, предпочитая вкладывать деньги в банки. Следовательно, важно акцентировать внимание на вопросах, связанных с деятельностью фондовых бирж.

Финансовый сектор экономики России находится в неудовлетворительном состоянии. Судя по индексу глобальных финансовых центров (GFCI 19) Москва занимает 68 позицию, что подтверждают данные таблицы 1[1].

Таблица 1 «Индекс глобальных финансовых центров» за 2016 г.

Позиция в рейтинге	Финансовый центр	Рейтинг
1	Лондон	800
2	Нью-Йорк	792
3	Сингапур	755
4	Гонконг	753
5	Токио	728
6	Цюрих	714
68	Москва	611
83	Санкт-Петербург	585

Динамика индекса РТС за последние 5 лет также неуклонно снижается, особенно резкое падение наблюдалось в 2014-2015 году (рисунок 1)

Рисунок 1 - Динамика биржевого индекса РТС за 2005 – 2016

По сравнению с развитыми странами пропасть огромна. В качестве примера хочется привести выдержку из статьи журнала Forbes: «Если бы вы владели AppleInc. и продали бы ее, то вы могли бы купить весь фондовый рынок России, а сдачи было бы достаточно, чтобы купить всем россиянам по одному iPhone 6 plus» [2]. И дело не в невероятном успехе американской компании, а в «ужасающем» состоянии российской экономики.

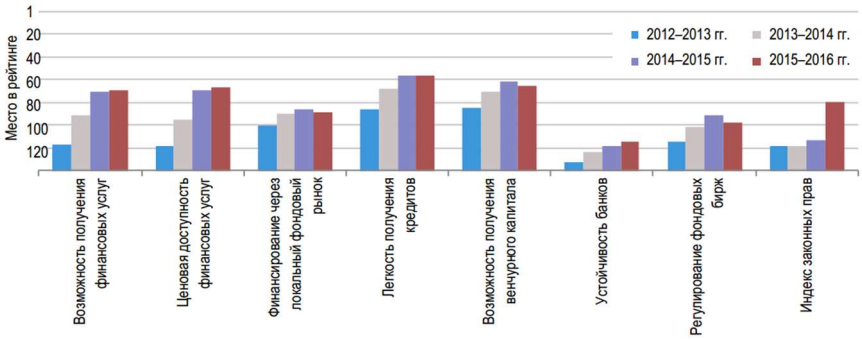
Однако Россия отстает не только от развитых стран, но и от развивающихся. На фоне более динамично развивающихся финансовых рынков партнеров по группе БРИКС, Россия весьма заметно отстала от них (табл. 2). Это произошло в ходе кризиса 2008-2009 гг., после чего наметилась стабилизация доли России в данной группе стран. Однако данные 2014 г. свидетельствуют о новом отставании России от других стран БРИКС, результатом которого может стать «выпадение» России из группы БРИКС в глазах глобальных инвесторов [3].

Таблица 2- Рейтинг конкурентоспособности МФЦ стран BRICS

Страна	Место расположения финансового центра	Место в рейтинге GFCI 18	Место в рейтинге GFCI 19
Китай	Шанхай	21	17
Бразилия	Сан – Пауло	31	44
ЮАР	Йоханнесбург	33	52
Индия	Мумбаи	59	43
Россия	Москва	78	68

Рассмотрим развитие российского финансового рынка в динамике предыдущих лет. На протяжении 2012-2016 гг. Россия повышает свои позиции в индексе глобальной конкурентоспособности с 64 места в 2012-2013 гг. она поднялась до 45-ой позиции в 2015-2016 гг. Во многих факторах индекса глобальной конкурентоспособности за последние 2 года отмечается замедление развития или даже отрицательная динамика. Это связано с влиянием санкций и падением цен на нефть. Развитие финансового рынка –

это один из самых отстающих аспектов России. По этому фактору Россия находится лишь на 95-ой позиции из 140. Однако в этом секторе есть положительные изменения. Динамика его развития с каждым годом постоянно растёт (рисунок 2).



Источники: отчеты о глобальной конкурентоспособности за 2012–2016 годы Всемирного экономического форума.

Рисунок 2 – Индикаторы фактора «развитие финансового рынка» индекса глобальной конкурентоспособности России

Среди причин, обуславливающих отставание финансового сектора России необходимо выделить: 1) последствия кризиса 2008 года; 2) зависимость российской экономики от нефти и газа; 3) недостаточно проработанную законодательную базу; 4) низкую финансовую грамотность населения; 5) отсутствие оптимального ценообразования и законодательной базы; 6) высокий уровень налогообложения.

Главным недостатком развития российского фондового рынка является недостаточная наполненность ценными бумагами, прежде всего корпоративными. Поэтому рынок ценных бумаг, особенно фондовые биржи, выполняют несвойственные им функции, торгуют кредитными ресурсами [4].

Одной из причин отставания России в части финансовых рынков являются отсутствие долгосрочных инвесторов. Дефицит относительно дешевого долгосрочного фондирования приводит к тому, что российские компании вынуждены при финансировании инвестиций полагаться на такие финансовые ресурсы, как нераспределенная прибыль организаций, средства государственных и муниципальных бюджетов и финансирование, полученное от контролирующих лиц, а также на иностранные заимствования, доступность которых существенно снизилась. Такая ситуация отражается на характере заимствований (рисунок 3).

В документе Центрального Банка России «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов» изложены задачи преодоления отсталости финансового рынка и развития рынка ценных бумаг России [5].

Наиболее общее представление о стратегии, изложенной в данном документе, дают цели развития российского финансового рынка:

1) Повышение уровня и качества жизни граждан Российской Федерации за счет использования инструментов финансового рынка.

2) Содействие экономическому росту за счет предоставления конкурентного доступа субъектам российской экономики к долговому и долевому финансированию, инструментам страхования рисков.

3) Создание условий для роста финансовой индустрии

Источник : федеральная служба государственной статистики

Рисунок 3 – Источники финансирования инвестиций в основной капитал

Для достижения этих целей разработаны задачи, план мероприятий на 2016-2017 гг. Рассмотрим подробнее, какие запланированы меры к решению проблем фондовой биржи и рынка ценных бумаг в целом. Указывается необходимость пересмотра подходов к регулированию деятельности профессиональных участников рынка. В российском законодательстве недостаточно внимания уделено требованиям финансовой устойчивости компаний, то есть не учитывается реальный объём бизнеса, количество принимаемых рисков, а только размер организации. Введение требований к покрытию рисков капиталом, утверждение нормативов ликвидности для финансовых посредников, которые используют денежные средства клиентов в собственных операциях, также являются планируемыми действиями Банка России. Эффективная система управления рисками профессиональных участников рынка ценных бумаг является важным фактором привлечения инвесторов. Требования к ней будут формироваться в соответствии с рекомендациями международных стандартов по управлению рисками. Благодаря этим мерам повышается операционная надёжность финансовых организаций.

Следующим аспектом является совершенствование системы внутреннего контроля в организациях. Малые предприятия смогут передать часть функций, касающихся этой сферы, либо объединить мелкие компании для осуществления единого внутреннего контроля. Требованием для крупных организаций будет наличие внутреннего аудита. Эти меры направлены на оптимизацию затрат при условии сохранения устойчивости к рискам. Ведение внутреннего учёта клиентских операций у профессиональных участников ценных бумаг значительно усложнится по мере развития инвестиционных технологий, поэтому необходимо совершенствовать и этот элемент. Самые высокие стандарты в плане аудита планируется вести в инфраструктурных организациях финансового рынка, которые являются его ядром. Всё это позволит оптимизировать затраты профессиональных участников рынка ценных бумаг и ускорить процесс унификации систем внутреннего учёта.

Инвестиционный климат значительно зависит от того, насколько эффективны механизмы защиты права собственности. Вопросы защиты права собственности, прав при аннулировании лицензии у финансовой организации недостаточно тщательно урегулированы российским законодательством. Банк России собирается расширить и усовершенствовать инструментарий контроля деятельности финансовых организаций как до, так и после

аннулирования лицензии.

Следующим направлением деятельности является совершенствование учётной инфраструктуры. Внимание будет сконцентрировано на ведении реестра и регистраторах, которые являются профессиональными участниками рынка ценных бумаг и имеют лицензию на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг, основываясь на соглашении с эмитентом. Будут вводиться единые стандарты по ведению реестра акционеров, обмена документами, его хранения и передачи записей. Требования к обмену документами будут включать обязательное внедрение электронного взаимодействия. По мере развития финансового рынка появляется большое разнообразие различных финансовых инструментов, в целях удовлетворения потребностей инвестора. В этих условиях возможно возникновение конкуренции рисков между финансовыми механизмами и продуктами. Банк России намерен предотвратить это, разработав единые маржинальные требования по финансовым инструментам, подразумевающим немедленную оплату, а также их производным. Инвестору будет легче ориентироваться во множестве сложных финансовых продуктах при условии сопоставимости их рисков.

Проанализируем, насколько эффективно фондовая биржа будет функционировать в 2017 г., и, какие мероприятия по развитию уже проведены фондовыми биржами. Прогнозируется лишь минимальный рост, экономика России постепенно восстанавливается после резкого падения цен на нефть. Правительство будет направлять ресурсы на выход из рецессии и снижение инфляции. Несмотря на благосклонность нового президента США к России, не стоит ожидать снятия санкций, так как он не в состоянии изменить политический курс. Ситуация на нефтяном рынке обещает быть нестабильной, ограничения на добычу нефти странами ОПЕК могут недостаточно контролироваться, США стремится увеличить свою долю на нефтяном рынке.

Непривлекательный инвестиционный климат, низкие цены на нефть, результатом этого явилось решение Минфина об уменьшении бюджетных расходов в 2017-2019 гг. на 6%, 9% и 11% соответственно. Глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина заявила о рассмотрении стрессового сценария для экономики при $25 за баррель. Подобные события являются тревожным сигналом для экономики.

Рассмотрим перспективные направления развития организаций биржевой торговли на примере Московской Биржи [6]. Проводятся мероприятия по повышению финансовой грамотности населения. 14 февраля 2017 г. состоялось открытие программы повышения квалификации "Основы биржевой торговли", разработанной Московской биржей совместно с факультетом финансов и банковского дела Российской академии народного хозяйства и государственной службы. Также была проведена олимпиада по финансовым рынкам.

Совершенствуется система мониторинга торгов. Система предоставляет возможность отслеживать и контролировать операции, которые ведутся с использованием инсайдерской информации и направлены на манипулирование рынком, например, сделки на отмывание денежных средств или создание искусственной торговой активности в финансовом инструменте.

Важным аспектом развития финансового рынка является внедрение новых продуктов на финансовых рынках. Потенциал технологии коллективного интеллекта

продемонстрировал конкурс, в ходе которого торговый робот совершал сделки, основываясь на коллективном мнении непрофессиональных трейдеров. Результатом стал рост годовой доходности на 47%, 17 из 27 сделок были прибыльными. Данный опыт говорит об эффективности использования гибридного интеллекта в финансовой сфере.

Повышение требований к корпоративному управлению является залогом повышения привлекательности биржи для инвесторов. На Московской бирже ведется активная работа в данном направлении. В январе 2017 г. были подведены итоги первой реформы листинга. А.Афанасьев, председатель правления Московской биржи: "Реформа листинга уже привела к существенному повышению качества корпоративного управления, большей прозрачности и привлекательности российского фондового рынка. Одна из целей реформы – защита интересов частных и институциональных инвесторов" [6].

Несмотря на все препятствия и проблемы на российском финансовом рынке, российские фондовые биржи имеют потенциал развития. Как и ожидалось, объём торгов на фондовом рынке возрос, в основном за счёт торгов корпоративными, региональными и государственными облигациями (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика объёма торгов на Московской бирже

Показатель	Март 2016	Март 2017	Рост %
Объём торгов, млрд руб.	1968,8	3057,0	55,3
Объём торгов корпоративными, региональными и государственными облигациями, млрд руб.	1098	2217,4	101,9
Объём торговли акциями, депозитарными расписками и паями, млрд руб.	870,5	839,6	-3,5

Главное решение проблем фондового рынка – это повышение заинтересованности инвесторов. Необходимо привлекать деньги инвесторов, расширять рынок коллективных инвестиций, повышать дивидендную доходность акций. Перспективными направлениями по развитию российского рынка ценных бумаг являются: повышение уровня финансовой грамотности населения, улучшение корпоративного управления в акционерных компаниях, укрепление и развитие международного финансового центра в Москве, развитие рынка коллективных инвестиций, взаимодействие с иностранными биржами, внедрение новых механизмов и продуктов на фондовом рынке.

Библиографический список

1. Индекс глобальных финансовых центров 19 URL:http://www.longfinance.net/global-financial-centre-index-19/992-gfci-
2. Forbes: Весь фондовый рынок России не стоит одного американского «яблока» новости ИноТВURL:https://russian.rt.com/inotv/2014-11-17/Forbes-Ves-fondovij-rinok-Rossii
3. РАНХиГС исследование на тему «Мониторинг глобальной конкурентоспособности финансового рынка Российской Федерации и анализ мер по ее повышению», 2015
4. Гузер К. С. Проблемы инвестирования на фондовом рынке России // Молодой ученый, 2015. – №19. – С. 370-373.
5. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018, Центральный банк РФ, Москва, 2016.
6. Официальный сайт Московской Биржи URL:http://moex.com/

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Ананьин И.И., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Тимченко А.И., *кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *страховой рынок, показатели конкурентоспособности, процессы глобализации, экономический кризис.*

Аннотация. *Данная статья посвящена рассмотрению проблем достижения конкурентоспособности российскими страховыми компаниями, которые не в силах конкурировать с западными фирмами, ни по качеству услуг, ни по размерам уставного капитала, что создает трудности с покрытием рисков. Для отечественной экономики, которая находится, начиная с 2014 года, в глубочайшем кризисе, эффективное функционирование отечественного рынка страховых услуг – это один из внутрисистемных факторов ее поступательного развития в дальнейшем.*

Для отечественной экономики, которая находится, начиная с 2014 года, в глубочайшем кризисе, эффективное функционирование отечественного рынка страховых услуг – это один из внутрисистемных факторов ее поступательного развития в дальнейшем. При этом для успешного и эффективного решения стоящих перед нашим обществом проблем в экономической сфере, собственно, ключевое значение приобретает формирование работающих механизмов для вхождения России в западную систему международных связей [1].

Продолжение процесса интеграции национальной экономики России в мировые экономические отношения неизбежно приводит к тому, что российских рынок страхования начинает испытывать все сильнее влияние процессов, которые протекают на международном рынке страховых услуг. Данные тенденции должны найти отражение и в направлениях вырабатываемой государственной политики по регулированию страхования, ведь до настоящего кризиса внешние факторы формирования российского рынка страхования учитывались не вполне достаточно, либо последствия этого воздействия не были полностью раскрыты и с необходимой глубиной проработки [2].

Определяющим экономическим процессом, который развивается в мировой экономике, начиная с первых десятилетий 21 века, является глобализация. Она распространяется на все абсолютно сферы экономики, не исключая и страхование.

Как представляется, наиболее содержательное понятие глобализации международного страхового рынка предложено в литературе д.э.н. К.Е. Турбиной. Она пишет: «Глобализация – это процесс стирания законодательных и экономических барьеров между национальными страховыми хозяйствами, происходящий под воздействием изменений в

мировой экономике и имеющий в качестве конечной цели формирование глобального страхового пространства» [3, с. 15].

Согласно результатам ее исследований, данное явление (глобализация) находит выражение собственно в следующих выразительных формах:

- во-первых, это усиление концентрации капитала, которая происходит среди всех имеющихся участников рынка страховых услуг (к ним относятся страховые компании, потребители, посредники, международные страховые брокеры);
- во-вторых, идет формирование транснациональных финансовых группировок. Это есть результат сращивания и страхового, и банковского капитала;
- в-третьих, происходит изменение спроса на страховые услуги, появляются новые виды организации процесса страховой защиты, основанные на комбинации страховых и/или финансовых услуг;
- в-четвертых, растет влияние компьютерных технологий и новшеств на изменение всей рыночной среды;
- в-пятых, фиксируются опустошительные страховые убытки;
- в-шестых, наблюдается повсеместная либерализация страхового рынка и некоторые другие признаки ослабления контроля со стороны государств [4].

Необходимо отметить, что рынок страховых услуг в России – это молодой рынок. Он начал свое становление в начале 90-х годов прошлого века, когда начались процессы демонополизации всей государственной системы страхования. То есть отечественный страховой рынок не насчитывает еще и 30 лет. Это весьма незначительный период для такого серьезного бизнеса. Так, история развития страхового рынка Великобритании насчитывает более 300 лет, а страховому рынку США уже более 200 лет.

Особенность становления российского рынка страховых услуг – это ориентация на зарубежный рынок, но без сохранения преемственности имеющихся лучших решений в области страхования из дореволюционной и даже советской России. Из-за этой особенности произошли и серьезные изменения по отношению к страхованию и среди основной массы граждан, которые в России имеют специфическую культуру страхования. То есть граждане соглашаются оплачивать обязательные страховки (например, ОМС, либо ОСАГО, но считают их одним из видов налогообложения) [5].

Серьезные темпы роста в кризис показывают в основном «моторные» виды страхования. В первую очередь ОСАГО, которое представляет собой скорее дополнительный налог на автомобилистов, чем страховой продукт.

По оценкам аналитиков, совокупные сборы страховщиков вырастут на 14% и достигнут 874 млрд руб. Схожий прогноз дает и агентство RAEX («Эксперт РА») — 17%. По мнению аналитиков АКРА, темп роста сборов по страхованию жизни за три квартала составит 64% и достигнет 140 млрд руб. ОСАГО, которое во втором квартале полностью исчерпало эффект от повышения тарифов годом ранее, прирастет на 13%, до 179 млрд руб. При этом добровольный сегмент моторных видов — каско, напротив, просядет как минимум на 4%, объем рынка составит 131 млрд руб. В сегменте добровольного медицинского страхования аналитики ожидают рост в 4%, до 113 млрд руб. Имуществу юридических лиц аналитики предсказывают рост в 11%, или 90 млрд руб.

ОСАГО стало одним из ключевых драйверов роста рынка премий в первом полугодии. Сборы по «автогражданке»

выросли за этот период на 21% — до 114,5 млрд руб., и это происходит на фоне сокращения количества договоров (только в апреле-июне сокращение составило 3,8%). Сказался эффект повышения тарифов в 2015 году. При этом выплаты увеличились на 34% — до 74,7 млрд руб.

Основным генератором прибыли страховщиков в первом полугодии стало каско. Так называемый комбинированный коэффициент убыточности (ККУ) в этом сегменте снизился с 88,8% год назад до 61,6%. ККУ — показатель эффективности бизнеса. Если он превышает 100%, страховщик получает убытки. Средний размер премии по автокаско вырос на 5% и составил 49,9 тыс. руб. Примечательно, что автокаско выступило генератором прибыли на фоне падения спроса россиян на этот вид страхования. В первом квартале текущего года количество продаж полисов сократилось на 20,4%, во втором — на 3,1% соответственно. Такой разрыв показателей в кварталах объясняется активным продвижением компаниями продуктов с франшизой, что и привело во втором квартале к замедлению сокращения числа договоров по каско. Страхование с франшизой снижает стоимость полиса, что делает его более доступным для населения.

Очевидно, что если российский страховой рынок открыть для доступа западных агентств, то российские компании потеряют остатки своей конкурентоспособности.

Так, по закону сегодня минимальный размер уставного капитала страховщика, занимающегося имущественным страхованием или страхованием от несчастных случаев и заболеваний, устанавливается в размере 120 млн. руб., страхованием жизни – 240 млн.руб., перестрахованием – 480 млн. руб [3, с. 16].

В мире наиболее конкурентоспособные страховые компании были образованы путем слияний и поглощений более мелких организаций. Дело в том, что основа конкурентоспособности страховой компании – это размер ее капитала.

Вызывает интерес, каким образом сегодня функционирует рынок страхования в России, переживающей, наверное, самый глубокий кризис в своей постсоветской истории.

По итогам девяти месяцев 2016 года объем страхового рынка в стране составил почти 590,1 млрд рублей. Страховой рынок Петербурга является вторым среди всех субъектов РФ по величине собираемой премии, а его доля на российском страховом рынке составила 6,7% за девять месяцев 2016 года. Динамика страхового рынка во многом следует тенденциям, складывающимся в течение последних двух-трех лет: отмечается бурный рост в сегментах страхования жизни и в страховании от несчастных случаев и болезней, опережающими рынок темпами растет страхование имущества граждан, наблюдается частичное восстановление рынка добровольного медицинского страхования.

Таким образом, развитие страхового рынка России проходит под влиянием нарастающих процессов глобализации, имеющих место в российской экономике. Чтобы достойно вписаться в эти процессы, страховому рынку требуется значительная консолидация ресурсов, которые в условиях кризиса находятся на минимуме.

Библиографический список

1. Слияния и поглощения на страховом рынке // Официальный сайт компании GROUP Ib. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.group-ib.ru/webinar-i.html - дата обращения: 24.03.2017.
2. Михальчик Ю. Глобализация меняет страховой рынок // Коммерсант, 15.11.2016.
3. Атаки без возмещения // Официальный сайт журнала Коммерсант Деньги. [Электронный ресурс] Режим доступа https://kommersant.ru/doc/3156735 Дата обращения 24.03.2017.
4. Официальный сайт компании «Росгосстрах». [Электронный ресурс]Режим доступа: www.rosgosstrah.ru - дата обращения: 24.03.2017.
5. Новые продукты в сфере страхования киберрисков и инвестиций группы компаний «Альфастрахование». [Электронный ресурс] Режим доступа https://aslife.ru/?utm_source=alfastrah.ru&utm_medium=partner-links&utm_campaign=oao-main-page - дата обращения: 24.03.2017.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Ананьин И.И., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Тимченко А.И., *кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *страхование, информационное общество, составление, внешняя проверка, рассмотрение и утверждение годовых отчетов.*

Аннотация. *В статье рассматриваются особенности информационного обеспечения деятельности страховой компании. Автор рассматривает цели, границы, субъектный состав, стадии составления внешней проверки, рассмотрения и утверждения годовых отчетов отечественных страховщиков. При этом для успешного и эффективного решения стоящих перед нашим обществом проблем в информационной сфере, собственно, ключевое значение приобретает формирование работающих механизмов в киберпространстве.*

Развитие информационных технологий приносит не только дополнительные доходы страховым компаниям, сокращая издержки на бизнес-процессы, но и представляют собой источник новых угроз и рисков и для страховщиков, и для их клиентов. Точнее, в первую очередь – для клиентов, а для страховщиков этот аспект развития технологий составляет дополнительных риск необходимости покрытия страховок [1].

Так, несмотря на то что только банковский сектор за последние два года потерял от действий хакеров более 1,5 млрд руб. [2], страхование от киберрисков пока не стало популярным в России. Впрочем, эксперты называют этот сегмент перспективным — имущества в электронном виде становится все больше, с ростом посягательств на него будет развиваться и киберстрахование.

В 26 млн. руб. обошлась «Ингосстраху» хакерская атака на сайт клиента-реестродержателя [3]. Такое возмещение страховщик заплатил акционеру нефтедобывающей компании за хищение акций с помощью вируса: «червь» проник в базы данных регистратора, в результате реальный владелец акций был заменен в базе на другое лицо. После чего это лицо пришло со своими реальными документами в офис регистратора и на «законных» основаниях выставило пакет акций на продажу.

В данном случае выплату обеспечила нецелевая страховка от кибератак – покрытие риска было оформлено в рамках договора комплексного страхования реестродержателя (регистратора). Покупка отдельного киберполиса на нашем рынке пока еще большая редкость [3]. Киберстрахование обычно продается в качестве опции в комплексном полисе, например, для банка (BBB, Bankers Blanket Bond – страхование банков от преступлений) или для участника рынка ценных бумаг. Киберриски по таким полисам связаны с финансовыми угрозами – это потеря персональных данных клиентов (покрываются расходы на восстановление данных или убытки от их потери), кража денег или акций со счетов клиентов и т. п.

Значительный пласт киберрисков – вывод из строя оборудования, организация взрывов, пожаров, ложного срабатывания сигнализаций, когда прибегают к помощи хакеров, в России недооценивается.

Кибератаки на банки есть и в практике «АльфаСтрахования», но суммы выплат в компании не обнародуют [2].

В российской практике компании AIG было несколько случаев возмещения ущерба от атак на банки ради кражи денег со счетов. Убытки покрывались по страховке от мошенничества, а выплаты составили несколько сот тысяч долларов. Однако это только возмещение ущерба от кражи – подчеркивает он. Затраты клиента на IT-расследование инцидента и прочие расходы (юридические, PR) покрываются в рамках отдельного полиса по киберрискам.

В западной практике встречаются более крупные выплаты. В отчете международного страхового брокера Willis Towers Watson указывается, что в 2014 году было выплачено 60 млн$ предприятию финансового сектора в результате взлома данных, что привело к перевыпуску карт покупателей. В 2015 году $40 млн возмещения получило предприятие ритейла, у которого из-за несанкционированного проникновения в систему оказались скомпрометированы номера 45 млн карт клиентов. В 2016 году хакеры взломали сеть компании в сфере бытовой электроники, и получили доступ к данным 31 млн пользователей онлайн-игры. Сумма страховки составила $15 млн. [4, с. 14].

Так, клиент страховой компании – сеть универмагов класса люкс – получил уведомление от эмитента кредитных карт о взломе системы, в результате чего были скомпрометированы персональные данные 35 тыс. держателей карт универмага. Страховая компания потратила $200 тыс. на то, чтобы уведомить держателей и заменить карты, а также на услуги кредитного мониторинга.

Ежедневно жертвами киберинцидентов в России становятся 16 компаний, которые теряют в день в общей сложности почти 500 тыс. руб., расходы на восстановление дееспособности систем составляют $20-60 тыс. В целом в 2016 году ущерб мировой экономики от действий киберпреступников превысил $35 млрд [5, с. 15].

По данным Group IB, в России ущерб в связи с атаками на банки в 2015-2016 годах составил более 1,5 млрд руб. При этом средняя сумма хищения у юрлица в интернет-банкинге — 480 тыс. руб., а если брать целевые атаки на банк, средняя сумма — 140 млн руб. (данные за 2016 год). Большая часть подобных рисков не покрывалась страховкой, так как далеко не все российские банки покупают покрытие ECC (Electronic Computer Crime; спецусловия страхования, которые привязаны к банковской деятельности и касаются умышленных противоправных действий), а отдельные полисы киберрисков вообще не покупают [1].

Глобальный объем рынка страхования киберрисков оценивается в $2,5 млрд сборов. Причем 80% премий приходится на США – из-за жесткого законодательства и развитой IT-инфраструктуры. Для сравнения: по данным ЦБ, страхование финансовых рисков в целом (киберриски в статистике не выделяются) принесло российским страховщикам 14,4 млрд руб. из 1 трлн руб. сборов в 2015 году [1].

От киберугроз, как правило, страхуются банки и компании финансового сектора, профучастники рынка ценных бумаг – биржевые регистраторы и депозитарии. В целом необходимость такого полиса признают компании, которые хранят большие объемы персональных данных – интернет-магазины, компании телекоммуникаций,

участники рынка здравоохранения, производственные предприятия.

Мы чаще сталкиваемся не с киберпреступлениями, а с бытовыми историями – муж по доверенности дал поручение на продажу акций жены, вывел деньги на ее карту и потратил с нее деньги

На медучреждения в мире обрушивается на 340% больше кибератак, чем в среднем на компании других секторов. Во-первых, их системы в среднем хуже защищены, так как используют старое оборудование. Во-вторых, они хранят ценные сведения: имена, даты рождения, номера страховок, диагнозы, платежную информацию. С помощью этого хакеры могут подделывать документы для покупки и перепродажи лекарств, для обращений по мнимому страховому случаю. На черном рынке США мединформация ценится гораздо дороже, чем номер кредитной карты.

В российской практике законы не стимулируют бизнес страховаться от компьютерных взломов. Штрафы за нарушение законодательства о персональных данных у нас не так велики, как в Европе и США. Например, в Европе штраф доходит до 4% консолидированного оборота компании. В России же штраф для юридических лиц составляет 5-10 тыс. руб. (ст. 13.11 КоАП РФ), а нарушение тайны частной жизни (ст. 137 УК РФ) предусматривает штраф до 200 тыс. руб. [5, с. 16].

Нет в нашей стране и громких случаев с исками к компаниям (например, интернет-магазинам) от клиентов, чьи персональные данные были украдены при взломе. Пока таких случаев нет, нет и осознания важности страхования этих рисков.

Кроме того, непонятно, как будет оцениваться ущерб – это тоже удерживает российские компании от покупки киберполисов. По идее у страховщика должен быть полный доступ к данным застрахованного клиента, но не все готовы его предоставить в полном объеме. Страховщики, с другой стороны, жалуются на ограниченные возможности в расследовании таких случаев, это препятствует урегулированию [2].

При этом дело не только в спросе – страховщиков, готовых предоставлять такое покрытие в России, можно пересчитать по пальцам. Причина – недостаток экспертизы: правильно оценить и тарифицировать эти риски под силу лишь крупным страховым компаниям.

Для оценки страховой премии и выплат потребуется информация о частоте инцидентов, возможном ущербе, мерах, принятых организацией для минимизации вероятности инцидента и ущерба, об эффективности и оперативности этих мер. Такие данные могут представить лишь эксперты по информационной безопасности.

Даже участники рынка ценных бумаг – целевой сегмент страхования киберрисков – замечают, что страховщики не рвутся их страховать. Страховщикам не всегда понятны риски профучастников-брокеров. Это сложнее, чем массовые продукты типа каско [1].

При этом страховаться имеет смысл комплексно, считают специалисты, а страхование именно от киберугроз сделает покупку акций непривлекательной, так как тарифы страховых компаний высоки.

Эксперты сходятся на том, что рынок страхования киберрисков неизбежно будет расти из-за проникновения технологий и повышения изощренности хакеров. За пять лет рост может быть 2-3-кратным [3].

В России уже появляются программы с покрытием рисков виртуального вымогательства и ущерба деловой репутации. Имущества в электронном виде становится все больше – значит, должно быть и его

страхование.

Библиографический список

1. Атаки без возмещения // Официальный сайт журнала Коммерсант Деньги. [Электронный ресурс] Режим доступа https://kommersant.ru/doc/3156735 Дата обращения 24.03.2017.
2. Новые продукты в сфере страхования киберрисков и инвестиций группы компаний «Альфастрахование». [Электронный ресурс] Режим доступа https://aslife.ru/?utm_source=alfastrah.ru&utm_medium=partner-links&utm_campaign=oao-main-page Дата обращения: 24.03.2017.
3. Официальный сайт компании «Росгосстрах». [Электронный ресурс] Режим доступа: www.rosgosstrah.ru Дата обращения: 24.03.2017.
4. Как предотвратить кибератаку на компанию // Официальный сайт компании GROUP Ib. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.group-ib.ru/webinar-i.html Дата обращения: 24.03.2017
5. Михальчик Ю. Информационные технологии меняют страховой рынок // Коммерсант, 15.11.2016.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ЦЕННЫХ БУМАГ

Анастасин Д.И., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пучкина Е.С. *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *фундаментальный анализ, стоимость ценных бумаг, оценка инструментов фондового рынка, подходы к определению фундаментальной стоимости.*

Аннотация. *Статья посвящена, не утратившему за длительное время, вопросу определения фундаментальной стоимости ценных бумаг на базе авансированной стоимости. Не смотря на то, что свойство обращения обеспечило ценным бумагам собственный оборот и формирование стоимости на основе спроса и предложения, авансированный капитал играет существенную, а, во многом, и определяющую роль для оценки фундаментальной стоимости ценных бумаг.*

Ценные бумаги, как и любой финансовый актив, имеют несколько плоскостей отражения. С одной стороны, если речь идет о долевых инструментах – это титулы собственности отражающую триаду закрепленных за ними прав, с другой стороны – это представитель реального, авансированного в фонды хозяйствующего субъекта капитала. Вот этот вопрос отражения стоимости авансированного капитала на стоимости ценной бумаги и позволяет решить использование фундаментальной стоимости ценных бумаг.

Определение фундаментальной стоимости ценных бумаг становится возможным благодаря использованию инструментария в рамках фундаментального анализа.

Фундаментальный анализ, или иначе факторный анализ основывается на попытке определения количественных показателей будущего развития фондовых активов. Для проведения фундаментального анализа требуется наличие определенной доступной информации, на основании которой осуществляется прогнозирование базисных активов. Таким образом, фундаментальный анализ – это метод, нацеленный на прогнозирование изменения цены с точки зрения изучения политико-экономической ситуации в стране и мир, экономической ситуации отрасли, т.е. предполагает комплексное, всестороннее рассмотрение всех значимых макро- и микро- факторов (экономических, социальных, психологических и др.) способных оказывать влияние на цену того или иного актива. Его главная цель – определение справедливой (внутренней) стоимости акции, при этом не рассматривается история изменения цены акций на фондовом рынке. Данным видом анализа пользуются обычно инвесторы, которые рассчитывают на реализацию долгосрочных стратегий. Основным минусом данного анализа является трудоемкость его проведения.

Фундаментальный анализ отталкивается от определения справедливой внутренней стоимости ценной бумаги на основе исследования деятельности конкретной компании с учетом особенностей ее развития, анализа сильных и слабых сторон, подразумевающего под собой полноценный

анализ различных показателей финансово-хозяйственной деятельности на разных уровнях управления для определения инвестиционной привлекательности финансовых инструментов и расчета их справедливой внутренней стоимости с целью нахождения недооцененных и переоцененных ценных бумаг [1, с.304]. Эффективность фундаментального анализа определяется комплексностью его применения.

По мере роста и развития фондового рынка в России, а также внедрения в практику управления российским бизнесом принципов ценностно ориентированного менеджмента значимость фундаментального анализа возрастает. Ключевые вопросы фундаментального анализа – как формируется фундаментальная стоимость, и каким образом результативность работы компании отражается на курс ее акций.

Фундаментальный анализ состоит из трех уровней. Первоначально рассматриваются состояние экономики и фондового рынка, что позволяет выяснить, насколько общая ситуация благоприятна для инвестирования и какие факторы ее определяют. Сопоставление фондовых индексов с показателями экономической активности свидетельствуют о тесной взаимосвязи между направлением движения цен на фондовом рынке и состоянием экономики. Затем, фундаментальный анализ позволит выявить наиболее благоприятные в инвестиционном смысле отрасли (анализируются отдельные сферы рынка). Наконец, анализируется состояние отдельных эмитентов, представленных на фондовом рынке. Таким образом, полный фундаментальный анализ – анализ «сверху вниз», проводимый на трех уровнях, позволит инвестору наиболее рационально осуществить инвестирование средств. Благоприятные макроэкономические характеристики способствуют повышению ценности компании, ее фундаментальной стоимости и рыночной капитализации. Можно отметить, что фундаментальный анализ проводится не только в интересах инвесторов, но и в интересах менеджмента, во-первых, для понимания инвесторов, во-вторых, для разработки финансовой политики. Успешные долгосрочные инвесторы считают, что эффективное инвестирование должно опираться на расчет фундаментальной стоимости и анализ ее соотношения с рыночной капитализацией компании [2, 50].

Фундаментальный анализ, образованный на заре прошлого века, на сегодняшний день является одним из самых распространенных основных методов оценки стоимости ценных бумаг и анализа деятельности компании-эмитента ценных бумаг, сущность которого состоит в оценке множества внешних и внутренних факторов, существенно влияющих на финансовую и хозяйственную деятельность компании, с точки зрения определения риска, доходности и ликвидности инвестиций в эту компанию, результаты которой отражаются в рыночной стоимости ее ценных бумаг. Цель фундаментального анализа является определение истинной стоимости ценной бумаги, которая оценивается для того, чтобы потом сравнить с ее рыночной стоимостью и определить ее потенциал и инвестиционную привлекательность, а также дальнейший сценарий действий в отношении нее.

Фундаментальный анализ, наряду с другими видами анализа, является важным элементом инвестиционного анализа, поскольку сфера инвестиционного анализа включает в себя анализ макросреды во всем ее многообразии, финансово-экономической деятельности эмитентов, т.е. микросреды, и ожидания, и другие психологические характеристики участников фондового

рынка. Очевидно, роль фундаментального анализа весьма высока, поскольку данный вид анализа позволяет изучать причины, движущие рынком, предполагает всестороннее рассмотрение экономико-политических и др. факторов, влияющих на движение цены того или иного актива. Значение того или иного вида анализа в системе инвестиционного трудно переоценить, поскольку все они имеют и плюсы и минусы, но только применяемые в совокупности, они позволяют решить главную задачу, стоящую перед любым инвестором – повысить вероятность прибыльных сделок на фондовом рынке.

Применение фундаментального анализа необходимо, поскольку он дает основания для выводов, насколько доходна компания, насколько она привлекательна для инвестора, переоценены или недооценены ее акции. Такая информация необходима не только для принятия инвестиционных решений, но и для обоснования корпоративной финансовой политики.

В рамках фундаментального анализа сравнительный подход позволяет учесть не только балансовую стоимость имущественного комплекса, и на ее основе определять стоимость долевых ценных бумаг, но и учитывать конкурентные преимущества конкретной компании и ее положения в отрасли.

Положения идеологии фундаментального анализа базируются на его цели, а именно – анализе ценных бумаг портфельного инвестирования, как правило имеющих спекулятивный характер. Наравне с техническим анализом фундаментальный анализ в западной практике служит в целях определения будущих цен на акции компании-эмитента, но в отличие от других видов анализа результатом фундаментального анализа является изучение деятельности компании с точки зрения определения риска, доходности и ликвидности инвестиций в эту компанию.

В основе классической «западной» теории фундаментального анализа лежит утверждение о том, что рынки могут устанавливать «ошибочные цены», но рынок признает свою «ошибку», и «правильная» цена в конечном итоге будет достигнута. В современной литературе данное утверждение оспаривается по причинам того, что исторические данные финансового рынка наглядно демонстрируют сложную разнонаправленную динамику поведения цен. На стоимость ценных бумаг оказывает воздействие целый ряд факторов и условий, в том числе психосоциальный аспект поведения участников рынка. Таким образом, такое стремительное развитие финансовых рынков, появление финансово-экономических инноваций, социальных и поведенческих факторов уже не могут быть объяснены в рамках данного существующего понятия и методологии науки.

Современные зарубежные авторы, сторонники теории фундаментального анализа большое внимание в оценке ценных бумаг уделяют экономике управления, от оценки которой определяются производственные составляющие бизнеса, эффективность использования ресурсов и рост стоимости собственного капитала компании, а значит при анализе ценных бумаг оценивается не их стоимость, а множество факторов, отражающих действительное финансовое состояние компании и возможное ее положение в будущем (Эрих А. Хелферта, Уоренн Баффета). Данный подход заимствован и отечественными авторами, например, развернутый комплексный экономический анализ А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев называют управленческим анализом, в рамках которого производится

управленческая оценка эффективности деятельности предприятия [3, 158]. На сегодняшний день как за рубежом, так и в России большое значение в анализе ценных бумаг имеет система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия.

Обобщая классическую теорию фундаментального анализа можно выделить следующие его особенности:

- комплексный подход. Фундаментальный анализ представляет собой оценку инвестиционной ситуации на макро-, мезо- и микроуровне;
- исторический подход. Фундаментальный анализ направлен на изучение и оценку как прошлого и нынешнего финансового состояния компании в целом и стоимости ее ценных бумаг, так и на прогнозирование перспектив развития компании, определение ожиданий инвестиционной привлекательности ее ценных бумаг;
- долгосрочный характер инвестирования. С помощью фундаментального анализа осуществляется принятие именно долгосрочных инвестиционных решений;
- количественное и качественное выражение. Фундаментальный анализ исследует множество факторов качественного выражения, которые могут иметь количественное выражение во взаимосвязи со стоимостью;
- способность к корректировке результатов оценки фундаментальных факторов, поскольку факторы непрерывно видоизменяются, а фундаментальный анализ позволяет учитывать личный подход к формированию суждения относительно состояния и перспективы формирования собственного капитала;
- трудоемкость. Фундаментальный анализ требует больших временных затрат в целях рассмотрения и оценки множества факторов.

В современных условиях фундаментальный анализ как самостоятельный метод определения стоимости ценных бумаг компании-эмитента нередко применяется во взаимосвязи с другими основными методами изучения рынка ценных бумаг. В частности, М. Хаертфельдером в своей книге «Фундаментальный и технический анализ рынка ценных бумаг» рекомендовано на практике использовать элементы фундаментального, технического и психологического анализа, поскольку иногда фундаментальный анализ какой-то ценной бумаги дает положительную картину будущего, в то время как технический анализ приводит к противоположным выводам, а также нужно обращать внимание на психологические аспекты ситуации [4]. Однако, в нынешних условиях глобализации финансового рынка, по причинам постоянной волатильности фондового рынка, различной степени прозрачности и доступности информации о компании-эмитенте, неустойчивого уровня ценностных ориентиров управления в компаниях, даже совмещение фундаментального и технического анализа не может дать качественные результаты.

Библиографический список

1. Курбаков И.С. Фундаментальный анализ как основной индикатор в принятии решений об изменении характеристик инвестиционного портфеля // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2016. –№3.– С.303-307.

2. Чижик В.П. Сравнительная характеристика методов фундаментального и технического анализа финансовых активов //Сибирский торгово-экономический журнал, 2016. – №1 (17). – с. 49-55
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с. С. 158-159.
4. Хаертфельдер, М. Фундаментальный и технический анализ рынка ценных бумаг / М. Хаертфельдер, Е. Лозовская, Е. Хануш, - СП-б.: Питер, 2005. – 352 с.

ТИПЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ НПФ

Андреев В. Е., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий Е.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *пенсионная система, негосударственный пенсионный фонд, типы инвестиционных портфелей, список разрешенных активов, структура инвестиционного портфеля фонда.*

Аннотация. *В статье рассмотрены требования к структуре инвестиционного портфеля фонда и список разрешенных для инвестирования активов. В ходе анализа возможных типов инвестиционных портфелей НПФ на основании информации о направлениях вложений и структуре портфелей проведена сравнительная оценка рассмотренных портфелей по основным показателям.*

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) являются немаловажной составляющей пенсионной системы, деятельность которой направлена на обеспечение достойного уровня благосостояния пенсионеров. Поставленная цель, объективно вызывает необходимость применения эффективного механизма функционирования, обладающего достаточными возможностями и ресурсами в части привлечения и приумножения отчасти ограниченного объема финансовых ресурсов. Именно подобные принципы заложены в основание экономической составляющей НПФ.

В рамках своей деятельности негосударственные пенсионные фонды осуществляют посреднические операции между государственным сектором экономики, бизнесом и населением, производя перелив капитала между ними. Следовательно, при должном и научно обоснованном регулировании инвестиционный механизм НПФ способен выступить драйвером роста и развития экономики, имея для этого значительные финансовые ресурсы, аккумулированные в форме пенсионных накоплений и резервов.

В процессе управления активами негосударственные пенсионные фонды занимаются не только привлечением средств пенсионных накоплений и резервов, но и размещают эти средства в различные финансовые инструменты.

Финансовый рынок РФ имеет недостаточно высокий уровень развития и ассортимент представленных на нем финансовых инструментов весьма узок, а перечень инструментов, которые были разрешены для инвестирования НПФ, строго регламентируется на законодательном уровне. Все эти факторы определяют ограничения, накладываемые на управление активами НПФ [1]. Сложившиеся финансово-экономические условия и инвестиционная деятельность НПФ в них обусловили актуальность выбранной темы.

Рассматривая типы инвестиционных портфелей НПФ, необходимо вначале ознакомиться со структурой портфеля и перечнем разрешенных активов для инвестирования (таблицы 1 и 2) [2].

Таблица 1 – Максимальная доля инструментов инвестирования в инвестиционном портфеле

Инструмент инвестирования	Максимально возможная доля в портфеле, в %
Ценные бумаги одного эмитента или группы связанных эмитентов	10
Депозиты в кредитной организации и ценные бумаги, которые были эмитированы этой кредитной организацией	25
Ценные бумаги, эмитированные аффилированными лицами управляющей компании, специального депозитария и актуария	10
Депозиты, размещенные в кредитных организациях, являющихся аффилированными лицами управляющей компании	20
Акции одного эмитента	10
Облигации одного эмитента	40
Ценные бумаги одного эмитента от совокупного объема находящихся в обращении ценных бумаг данного эмитента	50

Таблица 2 – Список разрешенных активов (объектов инвестирования) пенсионных накоплений

Порядковый номер	Разрешённые активы
1	государственные ценные бумаги РФ
2	государственные ценные бумаги субъектов РФ
3	облигации российских эмитентов, не относящиеся к пунктам 1 и 2, в том числе субординированные облигации;
4	паи (акции, доли) иностранных индексных инвестиционных фондов(перечень установлен Банком России)
5	ипотечные ценные бумаги (выпуск соответствует законодательству РФ)
6	денежные средства в валюте РФ на счетах в кредитных организациях
7	депозиты, как в валюте РФ, так и в иностранной валюте в кредитных организациях, в том числе субординированные депозиты
8	иностранная валюта на счетах в кредитных организациях
9	ценные бумаги международных финансовых организаций, допущенных к размещению и (или) публичному обращению в РФ на основании законодательства РФ в области рынка ценных бумаг
10	облигации иностранных эмитентов, проспект которых содержит норму или нормы о том, что доходы от размещения таких облигаций передаются российскому юридическому лицу и (или) российское юридическое лицо несет солидарную ответственность по обязательствам по таким облигациям

Остановимся подробнее на типах инвестиционных портфелей:

1) по видам инвестиционной деятельности выделяют:

– портфель реальных инвестиций (касательно НПФ имеются в виду инвестиции в объекты недвижимого имущества);

– портфель финансовых вложений в ценные бумаги (портфельные инвестиции);

– портфель иных финансовых вложений (банковские вклады, депозитные сертификаты и пр.);

2) с позиции задач, стоящих перед портфелем [3]:

– портфель роста. Состоит из акций, быстро растущих на рынке курсовой стоимости. В качестве преследуемой цели выступает увеличение капитала инвестора;

– портфель дохода. Направлен такой портфель на получение высоких текущих доходов. Отношение стабильно выплачиваемого дохода к курсовой стоимости ценных бумаг, которые включаются в портфель подобного типа. Рост наблюдается немного медленнее, в сравнении с величиной дохода в виде процента или дивиденда;

– портфель рискового капитала. Ключевой особенностью данного типа портфеля является его состав инструментов. К ним относятся ценные бумаги молодых организаций или предприятий «агрессивного» типа, которые выбрали в качестве своей стратегии развития – стратегию быстрого расширения производства товаров или услуг, основываясь на использовании современных технологий;

– сбалансированный портфель. Включает в свой состав ценные бумаги с различными сроками обращения. Цель такого типа портфеля – обеспечить регулярность денежных поступлений по различным бумагам;

– специализированный портфель. Данный тип инвестиционного портфеля строго ориентирован на вложение денежных средств в специальные финансовые инструменты (фьючерсы и опционы);

3) по отношению к инвестиционным рискам делят на [4]:

– тип портфеля – консервативный. Цель вложений: средняя, но стабильная прибыль наряду с самой высокой надежностью. Оптимально, если инвестиции можно будет забрать в любой момент при сохранении текущего уровня прибыли.

Стратегия выступает в виде альтернативы банковскому вкладу, потому как может принести похожий уровень доходности;

– тип портфеля – агрессивный. Цель заключается в максимальном увеличении вложенного капитала. Стратегия сопровождается высокой степенью риска. Получение максимальных прибылей идет вследствие спекуляций с акциями, заключения сделок с высоким уровнем риска;

– тип портфеля – сбалансированный. Содержит акции предприятий, облигации государства и корпораций. Процент акций немного больше, чем облигаций. Иногда в портфеле присутствует депозит. Портфель формируют обычно на краткосрочный и среднесрочный период. Основной принцип в данном случае – диверсификация.

Представим основные сравнительные характеристики в таблице 3.

Рассмотрев портфели и их характеристика, представляется возможным сделать вывод о том, что не существует какой-то идеальной формулы для получения прибыли. Постоянное движение рынка заставляет НПФ регулярно пересматривать свои стратегии и типы портфеля, чтобы выполнять свои основные задачи, а именно сохранять и увеличивать сбережения вкладчиков.

Таблица 3 – Сравнение основных показателей различных типов портфелей

Показатель / Тип портфеля	Консервативный	Агрессивный	Сбалансированный
Цель	Получение регулярного среднего дохода; минимизация рисков	Максимально возможное увеличение капитала	Средний рост капитала
Степень риска	Минимальная	Высокая	Средняя
Минимальный срок вложений	1 месяц	6 месяцев	3 месяца
Оптимальный срок вложений	Более полугода	Свыше 2 лет	Более 1 года
Объект вложений	Ценные бумаги государственного сектора	Акции, фьючерсы	Ценные бумаги компаний и государства

Библиографический список:

1. Ощепкова А.С. Современные риски негосударственных пенсионных фондов, связанные с размещением средств пенсионных резервов и инвестированием средств пенсионных накоплений // Экономический анализ: теория и практика, 2013. –№15 (318). – С. 41-48.
2. Официальный сайт информационно-правового консультанта «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18626/57093e085cb076549773a24c6870978fadfd1da2/.
3. Иванов В.М. Типы портфелей ценных бумаг и инвестиционных стратегий // Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность, 2014. – № 1.– С. 170-174.
4. Федотова Е.А., Разин Ю.А. Управление пенсионными накоплениями негосударственными пенсионными фондами // «Финансы и кредит», 2015. – 26. – С. 2–10.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ

Андреев В.Е., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий Е.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *пенсионная система, Пенсионный фонд Российской Федерации, государственное пенсионное обеспечение, правовая основа функционирования ПФР, основные показатели деятельности ПФР.*

Аннотация. *В статье проводится оценка источников формирования и направления использования ресурсов Пенсионного фонда РФ, их объем и динамика. Исследование основных показателей деятельности Фонда, позволило выявить проблемные стороны в его деятельности. Наряду с оценкой ресурсов ПФР рамках исследования проанализирована правовая основа функционирования ПФР и структура фонда.*

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) занимает одно из самых важных мест среди социальных институтов страны. Он является самой крупной федеральной системой по оказанию государственных услуг в области социального обеспечения в России [1].

В структуру ПФР входят - 8 Управлений в Федеральных округах РФ, 83 Отделения Пенсионного фонда в субъектах страны, а также ОПФР в г. Байконур (Казахстан), почти 2500 территориальных управлений во всех регионах государства. В целом в системе Пенсионного фонда Российской Федерации работает более 130000 специалистов [2].

Формирование бюджета ПФР согласно федеральному закону № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ» совершается посредством использования [3]:

– страховых взносов;
– средств федерального бюджета;
– сумм пеней и иных финансовых санкций;
– доходов от размещения (инвестирования) временно свободных средств обязательного пенсионного страхования (ОПС);
– добровольных взносов физических лиц и организаций, уплачиваемых ими не в качестве страхователей или застрахованных лиц;
– средств выплатного резерва для осуществления выплаты накопительной пенсии;
– средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, которым назначена срочная пенсионная выплата;
– иных источников, которые не находятся под запретом законодательства РФ.

Расходование средств бюджета ПФР имеет исключительно целевое назначение. Средства направляются по следующим направлениям [4]:

– выплата, основанная на законодательстве РФ и в соответствии с международными договорами РФ, затрагивающая страховое обеспечение по ОПС; перевод средств в сумме, эквивалентной сумме накопленной пенсии, которая была учтена в специальной части

индивидуального лицевого счета застрахованного лица, в НПФ, который застрахованное лицо выбрало для формирования накопительной пенсии;

– доставка пенсий, выплата которых осуществляется благодаря средствам Пенсионного фонда;

– финансовое и материально-техническое обеспечение текущей деятельности страховщика (которое также включает содержание как его центральных, так и территориальных органов);

– уплата гарантийных взносов в фонд гарантирования пенсионных накоплений на основании ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования РФ при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений»;

– на иные цели, в соответствии с законодательством РФ об ОПС.

Расходы, которые не были предусмотрены бюджетом Фонда России на соответствующий год, могут быть осуществлены только после внесения изменений в указанный бюджет в установленном федеральным законом порядке. Вопросы, касающиеся нецелевого расходования денежных средств Пенсионным фондом РФ, определяется, основываясь на законодательстве Российской Федерации.

Нормативная составляющая регулирования деятельности Пенсионного фонда РФ представлена в таблице 1, при этом главенствующую роль в регулировании занимает Конституция РФ и Бюджетный Кодекс РФ, Федеральные Законы и Постановление Верховного Совета РФ и далее идут подзаконные акты [5].

Таблица 1 – Правовая основа функционирования Пенсионного фонда РФ

Нормативно-правовые акты	Назначение
Конституция РФ	Закрепляет государственные обязанности в области проведения социальной политики, которая гарантировала бы всем гражданам страны необходимый жизненный уровень, к тому же устанавливает основополагающие направления данной социальной политики. К ним относят: назначение и выплата государственных пенсий и социальных пособий.
Бюджетный Кодекс	Определяет основные принципы, правовой статус государственных внебюджетных фондов, их доходы и расходы, а также органы, которые занимаются осуществлением контроля над деятельностью внебюджетных фондов.
Федеральный закон № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ»	Учреждает основы государственного регулирования в области ОПС, устанавливает правовое положение субъектов регулирования, также порядок формирования их средств за счет страховых взносов, регламентирует учет средств специальной части индивидуальных лицевых счетов застрахованных лиц.
Федеральный закон № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ»	Занимается регулированием условий и норм предоставления трудовых пенсий Пенсионным фондом.

Нормативно-правовые акты	Назначение
Федеральный закон № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в РФ»	Основной направленностью ФЗ, является определение условий и норм предоставления государственного пенсионного обеспечения ПФР, используя средства федерального бюджета, военнослужащим, федеральным государственным служащим, «чернобыльцам», лицам, не получившим право на трудовую пенсию.
Федеральный закон № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования»	Направлен на учреждение правовых основ и принципов организации индивидуального (персонифицированного) учета сведений, затрагивающих застрахованных граждан в Пенсионном фонде Российской Федерации.
Федеральный закон № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в РФ»	Затрагивает вопросы, касающиеся установления правовых основ отношений по поводу формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений, предназначенных для финансирования накопительной части трудовой пенсии; также, определяет особенности правового положения, права, обязанности и ответственность субъектов и участников отношений по формированию и инвестированию средств пенсионных накоплений. Освещает аспекты разработки основ государственного регулирования, контроля и надзора в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений.
Постановление Верховного Совета РФ № 2122-1 «Положение о Пенсионном фонде РФ (России)»	Формулирует цели, задачи и функции ПФР; источники формирования средств Фонда России и направления их расходования; организационные и управленческие основы функционирования Фонда.

Суммы денежных средств Пенсионного фонда, также как и имущество Фонда, находятся в собственности государства. Наряду с этим, средства Фонда не включаются в состав бюджета государства, других фондов и изъятию не подлежат.

Как уже, отмечалось ранее, ПФР крупнейший фонд, основные показатели деятельности Пенсионного фонда за 5-ти летний период, представлены в таблице 2.

Данные таблицы 2 демонстрируют, что в 2014 и 2015 года, наблюдается дефицит фонда, который имеет тенденцию к резкому росту, 31 млрд. руб. и 543,7 млрд. руб. соответственно. Данная тенденция является негативным фактором, наличие дефицита бюджета свидетельствует о том, что ПФР не сможет исполнить в должном объеме расходный бюджет.

Расходы на выплату пенсий с каждым годом растут все больше. Если рассмотреть рост с 2011 по 2012 гг., то он составлял 10,9%, к предыдущему году, 2012 по 2013 – 16%, 2013 по 2014 – 3% к предыдущему году (является наименьшим ростом в представленном временном периоде), и

наконец, с 2014 по 2015 гг. рост составляет 794,6 млрд. руб. или же 14,7% к предыдущему году. Это говорит о том, что с каждым годом бюджету ПФР необходимо большее количество средств, чтобы выплатить пенсии.

Таблица 2 - Основные показатели деятельности ПФР в период с 2011 по 2015гг.

Показатель\Год	2011	2012	2013	2014	2015
бюджет ПФР по доходам (млрд. руб.)	5255,6	5890,4	6388,0	6159,0	7126,6
бюджет ПФР по расходам (млрд. руб.)	4922,1	5451,2	6379,0	6190,0	7670,3
доходы по накопительной составляющей бюджета ПФР (млрд. руб.)	418,1	476,9	590,2	83,6	169,2
поступления страховых взносов, предназначенные на ОПС (млрд. руб.)	2815,3	3026,4	3459,0	3694,0	3864,4
поступление дополнительных взносов на ОПС в рамках программы гос. софинансирования пенсионных накоплений (млрд. руб.)	4,1	6,2	12,8	9,8	7,1
расходы на выплату пенсий (млрд. руб.)	4081,2	4524,0	5250,0	5406,0	6200,6
расходы на ежемесячные денежные выплаты отдельным категориям граждан (млрд. руб.)	311,9	325,4	322,88	358,5	358,8
расходы на предоставление материнского (семейного) капитала (млрд. руб.)	171,3	212,4	241,3	270,7	328,6
количество пенсионеров (млн. чел.)	40,2	40,6	41,1	41,46	42,7
численность плательщиков страховых взносов (млн. чел.)	6,8	10,2	3,6	7,6	9,5

Если проанализировать такие показатели как численность пенсионеров и численность плательщиков страховых взносов, то можно заметить такой факт: пенсионеров в разы больше, чем плательщиков. Также можно заметить, что численность лиц достигших пенсионного возраста меняется исключительно в сторону увеличения. В то время как число плательщиков взносов может резко сократиться, как это было в 2013 году. Необходимо отметить, что выплата пенсий пенсионерам в РФ производится по принципу «солидарности поколений», что наряду с постоянным ростом пенсионеров, необходимостью повышения их жизненного уровня и на фоне достаточно резкого спада трудоспособного населения, дает возможность сделать вывод, что дефицит финансовых ресурсов, аккумулируемых в рамках пенсионной системы, на выплату пенсий будет нарастать все более высокими темпами, если не предпринять кардинальные меры.

Библиографический список

1. Бергаль Е.В., Лось Е.С. Государственные и муниципальные финансы: учебно-методическое пособие. – Краснодар: ЦНТИ, 2014 – 134 с.
2. Официальный сайт Пенсионного Фонда Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pfrf.ru/about/isp_dir/.
3. Официальный сайт информационно-правового консультанта «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34447/859ed0de71cfee45572beff129079834c603b1a8/.
4. Официальный сайт информационно-правового консультанта «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/12125143/4/#block_400.
5. Фатхудинов А.Р., Пенсионный фонд Российской Федерации, его роль в осуществлении пенсионного обеспечения граждан // Science Time №2(14) 2015, С. 213-219.

АНАЛИЗ АСПЕКТОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ В КОНТЕКСТЕ ВОСПРИЯТИЯ НАСЕЛЕНИЕМ

Бабенко А.И., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бабенко И.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *пенсия, социальное обеспечение, пенсионное обеспечение, пенсионные фонды, негосударственные пенсионные фонды, индивидуальный пенсионный капитал.*

Аннотация. *В статье рассматриваются проводимые и планируемые реформы пенсионной системы в РФ. Изучается с использованием анкетного опроса восприятие реформ и всей пенсионной системы населением. Рассматривается структура пенсионной системы. Даются предложения по совершенствованию проводимых реформ.*

Одной из главных социальных гарантий Российской Федерации является пенсионное обеспечение граждан. Пенсия одновременно является и вознаграждением за долголетний труд, и компенсацией утраченного заработка посредством возмездности страховых взносов.

Статья 39 Конституции РФ устанавливает, что каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом.

Проводимые в России реформы пенсионной системы на текущий момент привели к формированию двух основных составляющих частей пенсии – страховой и накопительной части. Страховая часть пенсии формируется в баллах, количество которых определяется стажем работы и величиной заработной платы. Накопительная часть пенсии представляет собой денежную величину формируемых в интересах гражданина (застрахованного лица) пенсионных накоплений. Обе эти части формируются за счёт отчислений работодателя. Социальная пенсия в контексте пенсионного обеспечения по возрасту выплачивается тем, кто не набрал достаточного числа пенсионных баллов или лет стажа.

Сформировавшаяся и действующая на данный момент система пенсионного обеспечения предусматривает возможность выбора различных вариантов (рис. 1).

Управление средствами пенсионных накоплений может осуществляться как непосредственно ПФР с возможностью выбора управляющей компании (государственной в лице Внешэкономбанка или частной), так и негосударственными пенсионными фондами (которые также реализуют это посредством управляющих компаний, но без участия в выборе УК застрахованных лиц).

В последние годы остро стоит проблема восприятия и понимания гражданами пенсионной системы, имеют место быть постоянные дискуссии, обсуждения и рассматриваются проекты изменений. В 2014 году принято решение о «заморозке» накопительной части пенсии.

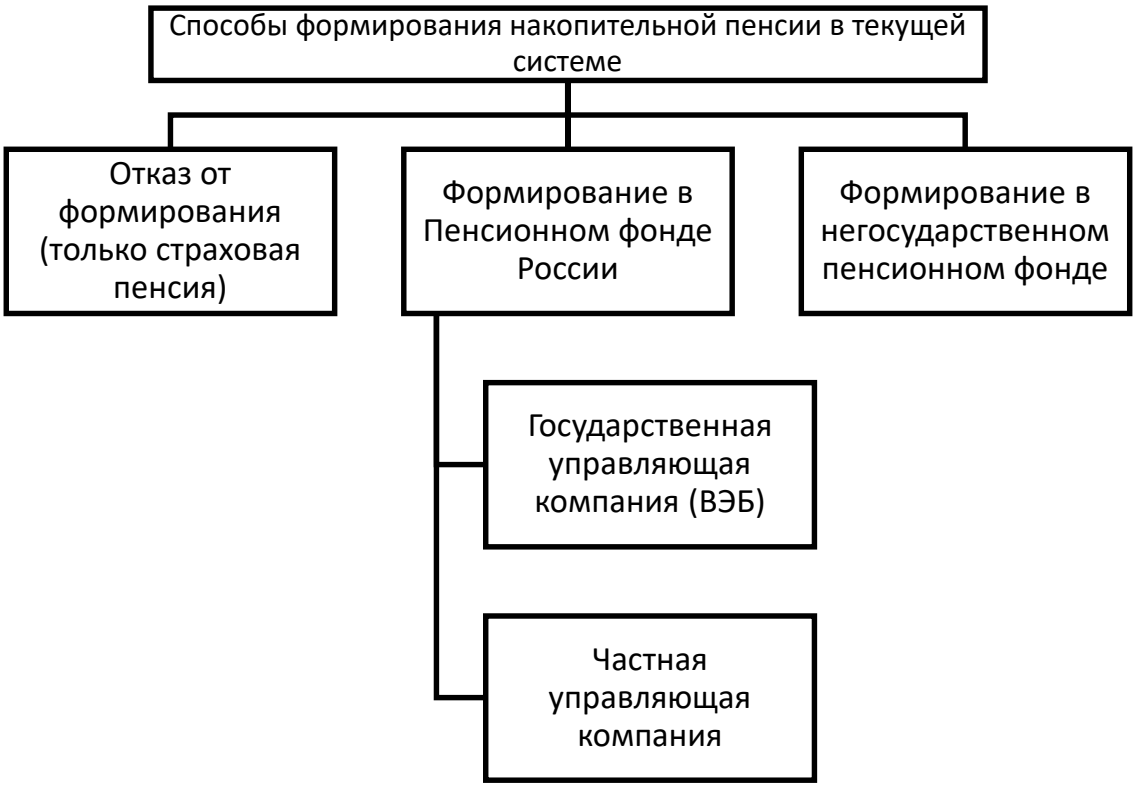


Рисунок 1 – Способы формирования накопительной пенсии в текущей системе

В конце сентября 2016 года Центральный Банк и Министерство финансов РФ предложили проект реформирования пенсионной системы в формате индивидуального пенсионного капитала (ИПК)[1]. Здесь от граждан требуется добровольное принятие решения о создании ИПК за счёт отчисления уже собственных средств в определяемом гражданином размере от 0 до 6% от заработной платы. Размещение средств индивидуального пенсионного капитала производится в негосударственном пенсионном фонде, выбираемом гражданином, но не в управляющей компании, в т.ч. государственной.

На наш взгляд, предлагаемая система ИПК характеризуется рядом достоинств и недостатков. С одной стороны, система отдаёт приоритет добровольному принятию решений – как в выборе факта уплаты и размера уплаты, так и в выборе конкретного НПФ. Здесь средства рассматриваются как собственность плательщика и возможны определённые варианты их досрочного истребования. Размер процента отчислений может изменяться гражданином динамически во времени, вплоть до возможности временных «каникул» (приостановки отчислений).

С другой стороны, систему нельзя охарактеризовать как полностью добровольную, т.к. предполагается автоматическое подключение всех работающих граждан к ИПК при постепенном нарастании процента их отчислений. Тем не менее, возможность добровольного отказа от данного процесса – существует.

Также в рамках системы планируется удаление опции управления средствами государственным ПФР через государственную управляющую компанию в лице Внешэкономбанка. Существующие в рамках этой опции накопления предполагается конвертировать в баллы, если они не будут ранее переведены в НПФ.

Кроме того, нельзя не отметить, что сложность выбора НПФ является достаточно

высокой для граждан в силу динамического характера доходности – её изменчивости во времени.

Следует отметить, что на данный момент в Агентстве по страхованию вкладов зарегистрировано 38 действующих в России НПФ. Однако система страхования защищает только базовую сумму внесённых средств, никак не обеспечивая страховую защиту суммы инвестиционного дохода, которая с течение времени может стать достаточно велика. Происходили изменения в доходности и банкротства НПФ.

С целью анализа динамичности показателей доходности нами была проведена рейтинговая оценка доходности случайно выбранных 10 НПФ с интервалом в 2 года. Полученные результаты представлены в таблице 1, из которой следует, что доходность НПФ имеет высокодинамичный характер.

Таблица 1 – Рейтинг доходности НПФ за 2013-2015 гг.[2]

Наименование фонда	Доходность в 2013 г.	Ранг в 2013 г.	Доходность в 2015 г.	Ранг в 2015 г.
Образование и наука НПФ	8,12	1	12,81	2
БОЛЬШОЙ МНПФ	7,25	2	9,34	9
Оборонно-промышленный фонд НПФ	7,23	3	12,5	3
УРАЛСИБ НПФ	7,1	4	9,4	7
Сбербанка НПФ	6,74	5	9,54	6
НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ»	6,65	6	8,75	10
КИТФинанс НПФ	6,63	7	11,79	4
Европейский пенсионный фонд НПФ	6,56	8	9,59	5
Сургутнефтегаз НПФ	6,45	9	13	1
Доверие ОНПФ	6,41	10	9,39	8

Государством в качестве стимула предлагаются меры по софинансированию ИПК, однако, на наш взгляд, представляется сомнительным их реальный размер и эффект по сравнению с возрастанием административной нагрузки на бухгалтерию.

Двумя основными мерами по софинансированию ИПК являются:

1. Льгота на НДФЛ – уменьшение налогооблагаемой базы на размер отчислений (в пользу работника) на 6%.

При максимальном размере отчислений в ИПК, составляющем 6% от дохода, величина уменьшенного НДФЛ составит: 0,94 * 0,13 = 0,1222 от заработной платы (экономия по НДФЛ 0,78% от заработной платы).

2. Льгота на взносы работодателя в ПФР (солидарную часть) – уменьшение базы для расчёта на 6%. Размер уменьшенных взносов составит: 0,94 * 0,22 = 0,2068 дохода сотрудника. Таким образом, экономия 1,32%, из которых половина (0,66% от заработной платы) отправляются в ИПК в качестве софинансирования, другая половина остаётся в распоряжении работодателя.

Внедрение ИПК также приведёт к возрастанию нагрузки на заработную плату граждан.

Нельзя также не отметить актуальность вопроса доверия к системе в целом – ранее происходили различные «неблагоприятные» для граждан события, в т.ч. «заморозка» накопительной части в 2014 году.

Срок смены НПФ установлен длительностью 5 лет. При смене НПФ ранее, инвестиционный доход переместить невозможно. Потери вследствие досрочной смены НПФ, по оценкам ПФР, составили около 4 миллиардов рублей в 2015 году.

В целях выявления личного отношения, восприятия пенсионной системы и реформ нами был применён метод анкетного опроса. Проведённый нами изначально кластерный анализ на основе анкетирования относительно финансовой грамотности студентов экономических и неэкономических специальностей показал, что по восприятию экономической информации люди делятся на активных и пассивных, в соответствии с их уровнем финансовой грамотности. Однако в отношении вопросов, касающихся пенсионной системы и НПФ практически у всех проявляется пассивная позиция, что, на наш взгляд, связано с затруднениями в осмыслении данной системы. В рамках данного исследования проведён анкетный опрос, непосредственно затрагивающий вопросы пенсионной системы и её восприятия.

Респондентами выступали 100 студентов 2 курса экономического факультета КубГУ. Всего было задано 17 вопросов. Далее рассмотри наиболее значимые, на наш взгляд, вопросы анкеты. Так, в вопросе №6 было изучено предпочтение респондентов относительно различных вариантов формирования будущего пенсионного обеспечения: отказ от формирования накопительной пенсии (формирование только страховой), управление средствами пенсионных накоплений в государственной управляющей компании «Внешэкономбанк», либо же управление накоплениями в НПФ. Как было выявлено, 67% опрошенных считают для себя привлекательным управление накоплениями в государственной УК (вариант 2). Это ставит под сомнение привлекательность предлагаемой в рамках системы ИПК ликвидации ВЭБ как распорядителя пенсионных накоплений. Стоит ли сужать спектр возможностей для выбора? На сегодня около 50% пенсионных накоплений находятся именно в ВЭБ, доходность которого порою превышала доходность некоторых НПФ [3].

Далее был рассмотрен вопрос о доверии граждан к НПФ. Лишь 20% ответили полностью утвердительно – они доверяют НПФ. Не доверяют НПФ – 33%, а затруднились с ответом – 47% опрошенных. Таким образом, 80% опрошенных не имеют чётко сформированного доверия к НПФ. Это ещё раз подтверждает целесообразность сохранения ВЭБ как варианта выбора.

Кроме того, нами изучено отношение респондентов к идее внесения собственных средств в счёт будущей пенсии. Как известно, именно такой механизм лежит в основе идеи ИПК. У 46% опрошенных данная идея нашла одобрение – они согласны вносить средства из личного бюджета. На наш взгляд, с учётом фактического отсутствия распространения данных идей ранее, поддержка почти половины опрошенных является позитивным результатом. 36% опрошенных предпочитают решать проблему накопления собственных средств на старость с помощью иных инструментов (депозиты, недвижимость и т.д.). Лишь 18% не намерены накапливать средства на долгосрочную перспективу.

Был рассмотрен также вопрос о сумме заработной платы, необходимой для осуществления индивидуальных пенсионных накоплений. Глава АНПФ Сергей Беляков

утверждает, что минимальным заработком для возможности накопления на пенсию является 50000 рублей. Алексей Кудрин – три прожиточных минимума. В ходе нашего опроса были получены различные ответы от 10 000 рублей (или варианта «с любой») до 100 000 рублей.

Есть ли смысл копить со сравнительно небольшой зарплаты? На наш взгляд – да.

Если средняя доходность будет сохраняться на уровне 7% годовых, а сумма взносов составит 750 рублей в месяц (3% от 25000 руб.), то расчёт показывает, что, если условно считать, что добавочный доход вовлекается в инвестирование раз в год (капитализация); расходы на управление – 15% от дохода; срок накоплений 30 лет; срок дожития – 19 лет, то ИПК-прибавка к страховой пенсии в месяц – около 3500 рублей.

Таким образом, проведённое исследование показывает, что в целом население готово к реформам пенсионной системы, однако их необходимым условием должно является расширение (а не сужение) возможностей выбора способов распоряжения накоплениями, а также доступность информации о принятии решений. Только в этом случае будет достигнута максимальная эффективность функционирования системы.

Библиографический список

1. http://pensiaexpert.ru/calculator/primery-rascheta-pensionnyx-vyplat-s-vklyucheniem-ipk-pensionnogo-koefficienta.html.
2. http://www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx?rank=dohodNpf&type=npf.
3. https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/09/24/658337-alternativnuyu-pensiyu.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ

Бондарев С.С., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пучкина Е.С. *к.э.н., доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *доверительное управление, эффективность использования финансовых активов, аутсорсинг, асимметричность информации на финансовом рынке, формы организации доверительного управления.*

Аннотация. *В статье авторы рассматривают вопросы становления института доверительного управления, его роль в системе управления свойственные ему достоинства и недостатки. На основании изучения предпринимательских способностей свойственных индивидууму определяется роль доверительного управления в повышении эффективности использования финансовых активов принадлежащих частным лицам. В работе рассматривается доверительное управление как форма организации аутсорсинга, а также рассматриваются возможности осуществления доверительного управления на финансовом рынке.*

Развитие рыночных основ хозяйствования предполагающих многоукладность экономики, наличие различных форм собственности предопределило проблему эффективности ее использования.

Эффективность использования собственности стала своего рода краеугольным камнем, основой определяющей необходимость изменения имевшихся отношений, по сути, единственным мерилом рациональности и значимости осуществленных реформ. Поскольку процесс разгосударствления собственности в ходе приватизации путем акционирования ставил основную задачу – создание, рождение эффективного собственника. При этом возникло ряд проблем:

- во-первых, предстояло определить понимание эффективного использования собственности;
- во- вторых, необходимо было сформировать основные подходы к оценке эффективности использования собственности;
- в-третьих, следовало выявить и вовлечь в активную деятельность класс участников, которым надлежало стать собственниками.

Следует обобщить имеющие воззрения по упомянутым направлениям.

Итак, изначально необходимо определить, что будем понимать под эффективностью использования собственности.

Эффективно использовать имеющееся в распоряжении имущество – значит управлять им. В современном понимании управление – это «сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, руководящих органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты» [1].

Таким образом, основной характеристикой эффективного использования собственности станет практическое управление ею со стороны собственника, совершаемое

самостоятельно или через третьих лиц.

Сама категория «управление» слишком широкое и часто употребляемое, чтобы оставить его без пояснения контекста применения в рамках данной работы.

Анализ понятия «управление» осуществляется чаще всего в следующих аспектах: экономическом, правовом, организационном, техническом и т.д.

Остановимся на мнении С.Н. Максимова получившем достаточно широкое распространение, в соответствии с которым в управлении целесообразно выделить такие направления, как экономическое, находящее отражение в получении доходов и осуществлении расходов, правовое состоящее в определении прав на объекты собственности, техническое, связанное с содержанием объектов в соответствии с функциональным назначением [2, с.188].

Если остановится на точке зрения, что эффективность использования собственности оценивается через эффективность управления ею, то следует обозначить значимость в этой системе реализации интересов собственников.

Экономические интересы являются проявлением экономических отношений, выступают побудительными силами к деятельности. В процессе этой деятельности собственники стремятся реализовать свои интересы, которые тесно связаны с их потребностями.

Относительно формирование класса эффективных собственников, практика [3, с.24] показала, что около 5% населения обладают предпринимательской способностью. Соответственно большой пласт собственников, которые приобрели имущество в порядке наследования, успешной профессиональной деятельности или под влиянием иных благоприятных обстоятельств оказались перед проблемой «бремени собственности». Необходимость эффективного использования самых разнообразных объектов экономического оборота от земельных участков, зданий и сооружений до ценных бумаг сопровождалась отсутствием необходимых знаний, навыков, опыта, информационной среды, в конце концов, желания заниматься самостоятельной, рискованной деятельностью.

Вывод отсюда напрашивается вполне очевидный, часто собственник не в состоянии самостоятельно использовать принадлежащее ему имущество с высокой эффективностью и управлять им с выгодой для себя.

Соответственно, возникает необходимость, связанная с передачей имущества собственника другому лицу.

Постиндустриальный этап развития экономики, инновационная направленность, изменение инфокоммуникативной инфраструктуры рынка, виртуализация денежного обращения и финансового оборота привели к изменению условий управления собственностью. Все это требует специальных знаний и умений, зачастую, отсутствующих у собственника.

Научные исследования [4] в этой области выявили, что проблемными аспектами являются когнитивная и творческая составляющие потенциала предпринимателей. То есть даже те собственники, которые выбрали предпринимательство для своей деятельности испытывают вполне определенные трудности с познанием постоянно изменяющейся действительности, что снижает результативность их деятельности.

Для того чтобы добиться максимально эффективного результата управления правовым аспектом в отношении имущества, собственником могут быть переданы функции по управлению в отношении данных

аспектов другому лицу – специалисту [2, с.22].

Передача данных функций может быть осуществлена в рамках косвенного управления, осуществляемое через внешние структуры, привлекаемые собственником по договорам доверительного управления, по схемам аутсорсинга и т.д.

Важную значимость приобретают оценки сравнительной эффективности при альтернативном выборе между формами прямого, осуществляемого непосредственно собственником и косвенного управления. Это – одна из основных проблем при обосновании перехода к схемам управления типа аутсорсинга, при согласовании экономических параметров договоров доверительного управления, в оценках деятельности управленческих структур в системе управления.

Некоторые технологии повышения эффективности управления собственностью связанны с теми или иными способами делегирования функций управления. В зарубежной литературе, посвященной менеджменту, частой рекомендацией является использование технологий аутсорсинга для повышения результативности деятельности субъекта хозяйствования.

В качестве инструмента управления аутсорсинг представляет передачу на основании договора, процессов или функций другому лицу, обладающему должным уровнем специализации в заданной области. Отличительной особенностью является продолжительность отношений, непрерывность, отсутствует разовый характер.

Ряд авторов предлагает отнести доверительное управление [5, с.95] к виду аутсорсинга.

Достижение определенных экономических показателей в результате проведения доверительного управления в оговоренные сторонами сроки и будет оценкой эффективности управления имуществом с помощью правового аспекта.

Преимущества доверительного управления заключаются в том, благодаря привлечению профессионального управляющего, особенно в случае если речь идет об управлении, сформированном на основании коллективного участия, пула финансовых активов наблюдается снижение стоимости осуществления необходимых функций, получаемых услуг. При этом данное снижение затрат сопровождается увеличением их качества, а также существенным повышением надежности, своевременности их предоставления. Высокие профессиональные знания, умения, навыки, возможности стандартизации действие доступность необходимых информационных источников обеспечивают указанное снижение затрат.

Наряду с достоинствами в использовании любых внешних структур имеются недостатки, к основным следует отнести:

- возможную потерю контроля,
- утечку информации, в том числе и к конкурентам,
- полная или частичная зависимость от доверительного управляющего (аутсорсера).

Исходя из упомянутых недостатков, следует отметить, что применение схем аутсорсинга определяет высокий уровень подготовки персонала и руководителя. В качестве доверительного управляющего должна выступать надежная проверенная практикой и временем компания. Кроме репутации компании необходимы еще элементы государственного регулирования, наиболее эффективным из которых, по нашему мнению, является лицензирование данного вида деятельности.

Экономическая практика, сложившаяся в России свидетельствует, об отсутствии должного доверия во взаимодействии между контрагентами, связано это с возможностью потери контроля над процессом, невыполнение обязательств, утечки информации. Так же важно, что в России некоторые виды деятельности носят полулегальный характер (бухгалтерия), что еще больше осложняет ситуацию.

Доверие представляет собой уверенное ожидание благоприятного исхода потенциально незащищенных взаимодействий с другими агентами и неизбежно связано с тем фактом, что социальные отношения носят временной и условный характер [7].

Существование доверительного управления становится возможным только благодаря тому, что экономические агенты вступают во взаимодействие, кооперацию, могут организовать совместные действия таким образом, чтобы интересы участников и их удовлетворение не порождало конфликтов

Следует отметить, что не всегда доверие является результатом, рационального, осознанного поведения экономического агента, способного взвесить имеющиеся риски сравнить альтернативные предложения и сформировать некую целостную картину, осознание которой вызывает доверие, зачастую доверие является следствием убежденности экономического агента в каком-то всеобщем законе справедливости, в частности социальной. И тогда не рациональное начало, а иррациональное отвечает за формирование экономического доверия между контрагентами.

Сильный отпечаток, на возникновение доверия между контрагентами накладывает существующая информационная эффективности на финансовом рынке. Наличие асимметричности означает неравноценность положения, информированности, аргументации принимаемых решений различных контрагентов. Для снижения негативного влияния информационной асимметричности на фидуциарные отношения следует в большей степени использовать финансовые инструменты, позволяющие наказать контрагента, не выполнившего взятые обязательства, не соблюдающего договоренности. К таким инструментам в определенной степени могут быть отнесены, санкции, штрафы, компенсации пени и т.д.

Относительно развития конструкции доверительного следует отметить, что ее практическая реализация происходила в двух плоскостях:

- публично правовой, связанной с управление объектами, находящимися в государственной и муниципальной собственности и выступающей альтернативой применения хозяйственного ведения и оперативного управления;
- частноправовой, включающей отношения связанные с управлением объектами в рамках реализации индивидуальных интересов собственника, а также управление активами в рамках коллективного инвестирования.

Последние широко представленные на финансовом рынке многочисленными институтами, функционирующими в форме паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов. Следует выделить основные наиболее перспективные экономические отношения для использования доверительного управления:

- передача имущества управляющей компании, которая подходит, прежде всего, собственникам, для получения дохода от собственности, но для которых использование объектов собственности,

например, недвижимости не является приоритетным направлением деятельности. К таким собственникам можно отнести не только частных лиц, но так же и государство и муниципалитеты;

- управление портфелем финансовых активов, принадлежащих частным лицам, либо на основании реализации индивидуальных стратегий, при достаточном объеме средств и среднесрочном горизонте инвестирования, либо на основании схем коллективного инвестирования.

Доверительное управление является востребованным институтом, обеспечивающим получение дохода от имеющейся собственности и позволяющим использовать результаты овеществленного труда, приводить его в движение и повышать эффективность не только отдельного участника экономического оборота, но и экономики страны, в целом формируя ее конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011 - 203с.
2. Управление недвижимостью: учебник / под ред. С.Н.Максимова. – М.: Дело АНХ, 2008. – 432 с.
3. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2013» — Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета –24 с., – 64 с.
4. Чекмарева Е. А. Оценка предпринимательской способности населения // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, 2009. – № 6. – С. 70-76
5. Пастухов А.С. Аутсорсинг в управлении объектами недвижимости // Фундаментальные исследования, 2007. – № 11 – С. 95-97.
6. Отти К. В., Орлова О. А., Сиваш О. Н. Институт доверия в системе современных экономических отношений // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова - 2009. - №2. - URL: http://cyberleninka.ru/article/n/institut-doveriya-v-sisteme-sovremennyh-ekonomicheskih-otnosheniy-1 (дата обращения: 14.03.2016).

ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЁЖНЫЕ СИСТЕМЫ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Кудрина А.Д., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Суворова В.В., *доцент кафедры теоретической экономики, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *электронные деньги, Интернет-платёж, рынок электронной коммерции, платёжная система, Интернет-банкинг, вэб-кошелёк.*

Аннотация. *В статье рассматриваются наиболее популярные в настоящее время электронные платёжные системы, а также способы перевода денежных средств, которые они предоставляют. Выявлены особенности российского рынка электронной коммерции.*

В настоящее время трудно представить человека, который не имеет опыта в обращении с компьютером. Повсеместная компьютеризация различных видов человеческой деятельности приводит к переходу в виртуальную среду не только рядовых продавцов, посредников, но и банков. Теперь потребитель имеет возможность приобрести продукцию, оплатить счета за телефон, перевести средства друзьям, родственникам, не выходя из дома.

Зарождение рынка электронной коммерции началось в США ещё в 1918 году: Федеральный Резервный Банк США осуществил первый денежный перевод через телеграф. Именно это стало отправным пунктом в истории развития электронных денег. Сама же идея использования предоплаченных карточек, которые бы содержали закодированную информацию, выраженную в стоимостных единицах, была сформулирована в далёком 1880 году американским учёным, Эдвардом Беллами. Попытки её реализации начались в 1914 году, однако не имели успеха из-за неразвитости технического аспекта вопроса. И только в середине 20 века идея электронных денег получила следующее право на рассмотрение.

Естественно, что вместе с понятием «электронные деньги» появилось также и понятие «электронный платёж». У истоков реализации проекта электронных денег стояла компания Diners Club, выпустившая первую в мире платёжную карту [1]. Затем реализацию идеи стали осуществлять многие другие фирмы и финансовые институты. Однако проблема на данном этапе состояла в том, что выпущенные карты не были универсальными, что делало область их применения ограниченной.

В 1958 году Bank of America выпустил первую универсальную банковскую карту, которая позже стала известна под названием Visa. Однако в СССР пластиковые карты появились лишь 30 лет спустя (в 1988 году) и были доступны только первым лицам государства и их приближённым [1]. Развитие электронных платежей в России началось только в 1997 году.

По мере развития технологий и изменения потребностей общества: появление и освоение сети Интернет, необходимость быстрых и точных денежных переводов – появилось понятие «Интернет-платёж». По сути, Интернет-платёж – это оплата товаров и

услуг с помощью сети или мобильных приложений.

Реализация идеи Интернет-платежей стала возможной благодаря разработке специального инструмента – электронной платёжной системы. Изначально платёжная система – это совокупность правил, технологий, методик расчёта, внутренних и внешних нормативных актов, которые позволяют всем участникам производить финансовые операции друг с другом. С переходом данного понятия в среду Интернет его можно охарактеризовать как технологию взаиморасчётов между производителями и потребителями посредством использования электронных систем взаимодействия.

Самая первая платёжная система – Fedwire – появилась в 1918 году и была построена на базе Федеральной резервной службы США. В 1970 году она преобразовывается в полностью автоматизированную, высокоскоростную систему электронных коммуникаций и процессинга [2]. В этом же году предпринимаются меры по уменьшению рисков, что способствует более быстрой электронизации платежей за счёт окрепшей уверенности в их безопасном осуществлении.

На сегодняшний день существует множество платёжных систем, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. Для использования одних необходимо только зарегистрироваться на платёжном сервере, другие же помимо регистрации требуют установку специальной программы – вэб-кошелька.

На рисунке 1 представлен рейтинг популярных в России платёжных систем. Рассмотрим платёжные системы, занявшие первые два места: WebMoney и Яндекс.Деньги.

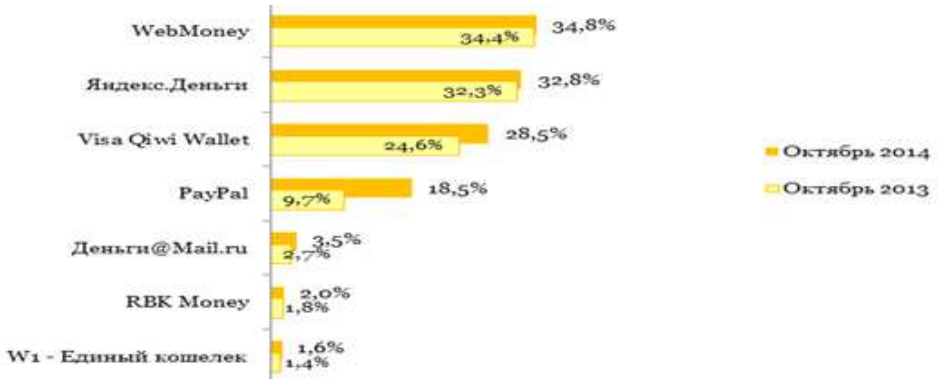


Рисунок 1 – Рейтинг платёжный систем в России [3]

WebMoney или WebMoney Transfer является международной платёжной системой и осуществляет переводы посредством учётных единиц – титульных знаков системы – WM. Управление всеми транзакциями пользователь осуществляет через специальную программу WM Keeper, проще говоря, хранилище «кошельков», которое имеет уникальный регистрационный номер.

Платёжная система WebMoney поддерживает несколько типов «кошельков» в зависимости от хранимой валюты. Например, R-кошелёк, хранящий средства в рублях, E-кошелёк – в евро, Z-кошелёк – в долларах и т.д. Транзакции осуществляются только между кошельками одного типа, обмен же хранимых знаков на другие производится в обменных сервисах [4].

Преимуществом системы WebMoney является, во-первых, высокий уровень безопасности, во-вторых, мультивалютность

счетов (пользователь имеет право открывать сколько угодно кошельков и хранить на них различную валюту), в-третьих, круглосуточный доступ к кошельку.

Однако, помимо плюсов, есть и существенные минусы, такие как блокировка кошельков пользователей по причине «проведения сомнительных сделок», низкое качество работы техподдержки, отсутствие анонимности, так как для полноценной работы необходимо предоставить системе все свои персональные данные, сложность пользования на чужом компьютере (необходимо иметь специальный файл кошелька и помнить несколько паролей).

Яндекс.Деньги – относительно новая платёжная система, начавшая свою работу в 2002 году. Она предоставляет возможность пользования только физическим лицам, однако юридические лица всё же могут быть принимающей средства стороной. Особенностью данной системы является проведение транзакций только в российских рублях, что объясняет её популярность на территории нашей страны.

Для перевода средств система предлагает два пути: открыть Яндекс.Кошелёк или завести Интернет – кошелёк, скачав специальную программу. Осуществлять операции также можно, привязав свою банковскую карту к счёту или заказав карту Яндекс.Деньги [5]. Система предоставляет возможность анонимных платежей (без идентификации в системе), но такой тип переводов имеет определённые лимиты.

Достоинствами системы Яндекс.Деньги являются: осуществление минимального количества действий при выполнении транзакции, широкий спектр защитных механизмов для идентификации пользователя, простота регистрации и понятный интерфейс.

Однако есть и минусы. Самым первым является возможность проведения транзакций только с рублями, что делает сложным переводы из одной страны в другую. Также анонимность в системе является неполной, так как при регистрации указываются паспортные данные [5].

Рисунок 2 – Соотношение способов оплаты Интернет-заказа в 2014 году [6]

Данные рисунка 2 позволяют сделать вывод о том, что в России использование платёжных систем находится на стадии освоения (18 %), и, возможно, в ближайшем будущем данный способ оплаты станет одним из самых популярных, заменив наличные (43 %).

Библиографический список

1. Бузин А./ CNews. Электронные платежи: путь к мировому господству URL: http://www.cnews.ru/reviews/free/payments/articles/history.shtml [29.03.2017]
2.Гетманенко А. История электронных денег URL: http://statiami.com/s/internet/istoria-elektronnyh-deneg.php [30.03.2017].
3. e-Finance User Index 2015 URL:http://markswebb.ru/e-finance/e-finance-user-index-2015/ [11.04.2017].
4.webmoney.ru/ Описание/ Кратко. – Режим доступа: https://www.wmtransfer.com/rus/information/short/index.shtml [21.03.2017].
5. Платёжная система Яндекс-Деньги | Блог банкира. – Режим доступа: http://blogbankir.ru/yandex-money.html [10.03.2017].
6. 15 метрик (KPI) для интернет-магазина, которые необходимо отслеживать URL: http://premmerce.ru/academy/prodagz-i-analituka/web-analytics/kpi-metrics [22.04.2017].

ПРЕИМУЩЕСТВО МНОГОФАКТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ОПТИМИЗАЦИИ РИСКА И ДОХОДНОСТИ

Мамий М.В., *студент Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Мамий Е.А., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *риск, ценные бумаги, многофакторные модели, CAPM, неопределенность, модель Barra, модель Фама-Френча,*

Аннотация. *В статье рассмотрены преимущества многофакторных моделей по сравнению с однофакторной моделью CAPM при принятии решения о формирования портфеля ценных бумаг. В частности акцентировано внимание на факторах, которые позволяют более корректно учитывать условия, влияющие на ценообразование финансовых активов и сделан вывод о необходимости дальнейшего развития многофакторных моделей.*

При ведении профессиональной инвестиционной деятельности, перед инвесторами возникает потребность оценить риски, с которыми они могут столкнуться на финансовых рынках. Необоснованные методы предсказания не могут служить базой профессиональной деятельности инвестора, поэтому используется специализированный инструментарий, который необходим для принятия оптимальных инвестиционных решений.

Однако универсальных моделей не существует, поскольку инвестиционные цели достаточно разнообразны среди инвесторов. Тем не менее, различные исследователи изучают многочисленные факторы, которые влияют на доходность формируемых инвестиционных портфелей. Объединение этих факторов осуществляется посредством эконометрического моделирования, и именуются многофакторными моделями. Многофакторные модели используются профессионалами при управлении портфелями, анализе рисков и оценке эффективности осуществленных инвестиций в ценные бумаги. Популярность данных моделей обусловлена более детальным анализом рисков и наиболее подробным анализом изменения уровня доходности активов по сравнению с однофакторными моделями [1].

Среди всего множества многофакторных моделей, рассмотрим самые распространенные – модель Barra и модель Фама-Френча, сравнив их с наиболее значимой моделью оценки риска финансового актива - однофакторной моделью CAPM.

Capital Asset Pricing Model, CAPM (с англ. модель ценообразования активов) — модель оценки финансовых активов. Модель в основном используется для определения необходимого уровня доходности актива, который в последствие предполагается добавить к уже существующему достаточно диверсифицированному портфелю с учётом рыночного риска данного актива.

CAPM устанавливает взаимосвязь между риском и ожидаемой прибылью от портфеля. Именно рынок устанавливает цену акций, а

инвесторы в последствие получают прибыль, прямо зависящую от уровня риска. CAPM использует единственный фактор - пропорциональный рыночный риск, который объясняет ценообразование и прибыль активов. Тем не менее, эта теория не объясняет наблюдаемые рыночные доходности, особенно если характеристики портфеля сильно отличаются от среднерыночных. Компании с небольшим объемом капитализацией (small-cap) и недооцененные (value) компании достаточно часто получают более высокую прибыль, чем может объяснить CAPM.

Данные аномалии долгое время не поддавались логическому описанию. В результате развития экономических моделей для оценки рисков финансовых активов стали использоваться многофакторные модели.

Многофакторные модели представляют собой формализацию соотношения доходностей активов в портфеле. Основное допущение многофакторных моделей в том, что схожие активы показывают схожую доходность. Активы могут быть схожи с точки зрения количественной оценки атрибутов, таких как рыночная информация, основные данные компании, или воздействия других факторов.

Многофакторные модели доходности рынка ценных бумаг можно разделить на три типа: макроэкономические, фундаментальные и статистические. Макроэкономические модели используют наблюдаемые экономические переменные в качестве общих факторов, влияющих на доходность ценных бумаг. Фундаментальные модели связывают доходность портфелей с наблюдаемыми характеристиками ценных бумаг, такими как дивидендная доходность, отношение балансовой стоимости компании к ее рыночной капитализации, а также отраслевая принадлежность. Статистические модели основаны на факторном анализе ковариационной матрицы доходностей ценных бумаг.

Трухфакторная модель Фама-Френча (The Fama-French Three Factor Model) представляет собой достаточно важный инструмент для прогнозирования дельнейшей эффективности портфеля, а также для измерения воздействия активного управления со стороны инвестора. Данная модель характеризует структуру портфеля и является основой для оценки будущей прибыли. Трехфакторная модель была ориентирована как альтернатива модели оценки основного капитала (Capital Asset Pricing Model, CAPM) в качестве общепринятого объяснения ценообразования акций и процесса получения прибыли инвестором.

Анализируя ценообразование Фама и Френч обнаружили, что инвесторы заинтересованы примерно в трех разных факторах риска, а не в одном. Фактически, они обнаружили, что в реальном мире инвесторы беспокоятся о множестве различных рисков. Но, рисками, к которым привязаны систематические цены, и которые в сочетании лучше объясняют результаты и ценообразование, являются рынок (market), размер (size) и недооценка (value).

Прибыль инвестора можно определить, как индикатор стоимости капитала для компании. Даже на вторичном рынке стоимость капитала для компании лучше всего определяется стоимостью ее ценных бумаг. Компании с небольшой капитализацией вынуждены увеличивать премию за привлечение капитала, когда они используют заем или выпускают ценные бумаги на фондовых рынках. Недооцененные компании с маленькими перспективами, плохими финансовыми результатами, нерегулярной прибылью и неудовлетворительным управлением также должны платить больше

за привлечение капитала. У небольших и проблемных компаний, стоимость акций ниже, что компенсирует риск для инвесторов. Фама и Френч обнаружили, что самой подходящей мерой является коэффициент отношения балансовой стоимости компании к ее рыночной капитализации (Book to Market Ratio, BTM). Акции с высоким показателем BTM – являются недооцененными (value) акциями [2].

Фама и Френч определили премию за размер как разницу между доходностью акций компаний с самой большой капитализацией и с самой маленькой капитализацией. Таким образом, они определили премию за недооценку (value premium) как разницу между доходностью 30% акций с самым высоким BTM и 30% с самым низким BTM.

Таким образом, формула стала вычисляться суммированием следующих показателей:

- прибыль при нулевом риске;
- рыночная премия (бета);
- премия за размер (size);
- премия за недооценку (value);
- влияние активного управления (альфа);
- случайная ошибка.

В краткосрочной перспективе любая из премий может быть отрицательной. В долгосрочной перспективе, все премии являются положительными. Премия за размер более постоянна, чем премия за недооценку, но они обе в достаточной степени заслуживают внимания инвестора.

Важно отметить, что риски на размер и на недооценку отличаются от рыночного риска, но они не обязательно увеличивают общий риск портфеля. Таким образом, портфель, отличающийся от среднерыночного уровня риска своим составом, размером и недооцененностью, будет вести себя противоположно тенденциям рынка, однако данный фактор не означает, что портфель будет больше подвержен риску.

Таким образом, чем дальше портфель будет отклоняться по совокупным факторам риска, тем менее он будет схож с динамикой наиболее распространенных индексов[3].

Когда портфель измеряется с использованием модели Фама-Френча, большую часть прибыли можно объяснить. Влияние активного управления почти полностью исчезает, когда измерение портфеля учитывает средний размер и среднюю недооценку.

Модель Barra представляет собой многофакторную модель, созданную Barra Inc., которая используется для измерения общего риска, связанного с отношением ценной бумаги к рынку. Модель Barra объединяет более 40 параметров данных, включая: рост прибыли, оборот акций и кредитный рейтинг. Затем модель измеряет факторы риска, связанные с тремя основными компонентами: промышленный риск, риск от воздействия различных инвестиционных схем и риск конкретной компании. На данный момент был разработан ряд модификаций оригинальной модели, например, Модель BARRA E2.

Модели Barra являются фундаментальными моделями, которые превосходят макроэкономические и статистические модели с точки зрения пояснительной силы. Модели Barra с фиксированным доходом являются сочетанием фундаментальных и макроэкономических моделей.

Модель BARRA E2 – модифицированная модель классического варианта, применяется для предсказания изменчивости в доходности их портфелей, как в абсолютном выражении, так и относительно рыночных тенденций; для факторного анализа; для того, чтобы

характеризовать инвестиционные стили менеджеров.

Каждая из рассмотренных моделей имеет свои преимущества и недостатки. В связи с этим происходит появление модификаций данных моделей, а также совершенно новых альтернатив. Несомненно, что многофакторные модели продолжат свое развитие и будут оказывать значительное влияние на портфельное инвестирование.

Библиографический список

1. Савенкова Е., Харитон С. Построение многофакторной модели портфельной оптимизации для инвесторов. // Предпринимательство, 2015. – №7. –С. 40 – 46.
2. Fama, E. F.; French, K. R. (1993). "Common risk factors in the returns on stocks and bonds". Journal of Financial Economics. – № 33. – P. 3.
3. Daniel, Kent D.; Hirshleifer, David; Subrahmanyam, Avanidhar. «Overconfidence, Arbitrage, and Equilibrium Asset Pricing». Journal of Finance, 2001. –56 (3), – P.921–965.
4. BARRA risk model handbook - https://www.msci.com/www/research paper/barra-risk-model-handbook/015929568.
5. Ильин И. В., Колосов В. И. Модель оптимизации портфеля активов в структурированных инвестиционных продуктах.// Экономика и управление, 2013. – 7 (93). –С. 49-54.
6. Крицкий О.Л., Бельснер О.А. Оптимизация портфеля финансовых инструментов. // Финансы и кредит, 2013. – 36(564).– С. 35-40.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Морозов М.И., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *прогнозирование, технический анализ, доход, рынок, торговые системы.*

Аннотация. *Данная статья раскрывает степень эффективности методов технического анализа в качестве основного инструмента прогнозирования цен на российском фондовом рынке. В статье рассмотрены результаты тестирования различных торговых систем, которые были созданы на основании распространенных индикаторов технического анализа*

Для многих инвесторов технический анализ выходит далеко за пределы прогнозирования будущих цен на основании только лишь текущей тенденции. [1, с.157] Его ярые последователи пытаются идентифицировать торговые возможности, используя скользящие средние, относительную силу, фигуры, такие как голова / плечи или линии сопротивления и поддержки, каналы, флаги, вымпелы, и этот список можно продолжать ещё долго.

Изучение ценовых тенденций популярно среди индивидуальных инвесторов и профессионалов, но приводит ли оно к правильным инвестиционным решениям или наоборот, является тратой времени? [2, с.243] Это довольно сложный вопрос, на который мы постараемся найти ответ.

Так как не существует какой-либо статистики эффективности использования инструментов технического анализа, необходимо такую статистику создать. Первостепенной задачей является выбор финансовых инструментов. Для определения эффективности использования технического анализа было принято решение взять наиболее ликвидные акции ММВБ, входящие в состав индекса ММВБ 10.

Мы сосредоточили своё внимание на проверке торговых систем, построенных на наиболее известных индикаторах, чтобы попытаться в некотором роде измерить эффективность технического анализа.

Главные вопросы, рассматриваемые в данной статье:

1) Какова эффективность торговых систем, на основе отобранных элементов технического анализа?

2) Какая из них действительно показывает наибольшую эффективность?

Для проведения анализа было принято решение использовать тестер Enhanced System Tester программного продукта MetaStock 11, так как в её стандартный набор входят необходимые индикаторы и построенные на их основе торговые стратегии. Мы выбрали 7 торговых стратегий на основе наиболее распространенных индикаторов:

- MESA Sine Wave;
- Momentum Indicators - Expert System;
- MACD - Expert System;
- Stochastic Oscillator - Expert System;
- CCI +100/-100 Crossover;
- Directional Movement - Expert System;
- Bollinger Bands - Expert System.

Для проведения теста был выбран пятилетний период период (01.01.2012 – 05.05.2017). Для тестирования мы использовали дневной таймфрейм D1. Начальный депозит был задан 100 тыс. руб. на один актив в каждой торговой системе.

Результаты тестирования торговых стратегий на краткосрочном и долгосрочном периодах приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты тестирования торговых систем на основе акций в составе индекса ММВБ 10 (долгосрочный временной промежуток, таймфрейм D1)

Система	Сред. прибыль (сред. убыток), руб.	Прибыль (убыток), руб.	Сред. доходность, %	Сред. количество операций
PS MESA Sine Wave	32236,61	322366,1	32,24	462
Equis - Momentum Indicators - Expert System	17490,11	174901,1	17,49	117
Equis - MACD - Expert System	30323,35	303233,5	30,32	113
Equis – Stochastic Oscillator - Expert System	6360,57	63605,7	6,36	5
Equis - CCI +100/-100 Crossover	4841,24	48412,4	4,84	43
Equis - Directional Movement - Expert System	-7108,13	-71081,3	-7,11	9
Equis - Bollinger Bands - Expert System	-24737,48	-247374,8	-24,74	3

Наибольшую среднюю доходность продемонстрировала торговая стратегия PS MESA Sine Wave на основе одноименного индикатора – средняя доходность по данной торговой системе составляет 32,24%.

Проанализировав данные, можно сделать вывод о том, что при прогнозировании динамики цен конкретных акций каждая торговая система демонстрирует разную эффективность. Например, для акций АЛРОСА ао наибольшую эффективность показывает индикатор MESA Sine Wave, в результате тестирования которого данный актив принёс доходность в 177,38%, т.е. приумножил вложенный в акции АЛРОСА капитал более чем в в2,5 раза за 5 лет, а для акций ФСК ЕЭС ао наиболее эффективным является индикатор MACD, который показал доходность 166,19%, т.е. приумножил капитал, вложенный в этот актив, более чем в 2,5 раза за 5 лет.

Что касается более детального анализа информации, представленной в таблице 2, можно сделать вывод, что отрицательный результат показали не все активы. Например, акции ФСК ЭЕС ао продемонстрировали доходность в 250,46%. Также можно отметить, что за весь анализируемый период по этой торговой системе была совершена 31 торговая операция, что сравнительно немного по отношению к другим торговым системам. Более того, почти весь накопленный 8 активам убыток компенсировали всего 2 актива (Газпром ао и ФСК ЕЭС ао).

Таблица 2 – Тестирование торговой системы CCI +100/-100 Crossover на долгосрочном временном промежутке (таймрфейм D1)

Актив	Прибыль (убыток), руб.	Доходность, %	Сред. количество операций	Соотношение прибыльных операций к убыточным	Доход по приб. сделкам / убыток по убыточ. сделкам
АЛРОСА ао	-42615,87	-42,62%	1	0/1	N/A
ГАЗПРОМ ао	32168,67	32,17%	5	3/2	4.43
ГМКНорНик	-99961,00	-99,96%	4	3/1	0.04
ЛУКОЙЛ	-36651,40	-36,65%	4	1/3	0.54
Магнит ао	-62626,29	-62,63%	3	1/2	0.13
МосБиржа	-103092,30	-103,09%	2	1/1	0.10
Роснефть	-51664,10	-51,66%	4	3/1	0.13
РусГидро	-32889,92	-32,89%	2	0/2	N/A
Сбербанк	-100506,37	-100,51%	2	1/1	0.21
ФСК ЕЭС ао	250463,79	250,46%	4	3/1	91.71

На основе данных, полученных в результате тестирования мы отобрали лучшие результаты среди 10 активов в разрезе каждой торговой системы. Выборка представлена в таблице 3.

Среднегодовая доходность за 5 лет (2012 г. – 2016 г.) по всем семи инструментам составила 26,96%. Среднегодовой темп прироста индекса ММВБ 10 за аналогичный период времени составил 5,86%. Среднегодовая доходность, полученная в результате тестирования торговых систем, в 4,6 раза превышает среднегодовой рост индекса ММВБ 10. Графически сравнение представлено на рисунке 1.

Таблица 3 – Наиболее прибыльные активы при тестировании на долгосрочном временном промежутке (таймфрейм D1)

Актив	Прибыль (убыток), руб,	Доходность, %	Количество операций	Торговая система с лучшей доходностью
ФСК ЕЭС ао	250463,8	250%	4	Equis - Bollinger Bands - Expert System
АЛРОСА ао	177381,4	177%	485	PS MESA Sine Wave
Магнит ао	171100,2	171%	124	Equis - Momentum Indicators - Expert System
ФСК ЕЭС ао	166191,3	166%	121	Equis - MACD - Expert System
ГАЗПРОМ ао	68653,2	69%	44	Equis - CCI +100/-100 Crossover
ФСК ЕЭС ао	62630,08	63%	3	Equis - Stochastic Oscillator - Expert System
Магнит ао	47065,6	47%	12	Equis - Directional Movement - Expert System

Помимо среднегодовой доходности, полученной в результате тестирования, также был рассчитан коэффициент вариации этой доходности, который составил 0,56, т.е. вариация доходностей по разным акциям очень велика. Из этого следует вывод, что выбор активов для инвестирования может достаточно сильно повлиять на итоговую прибыль.

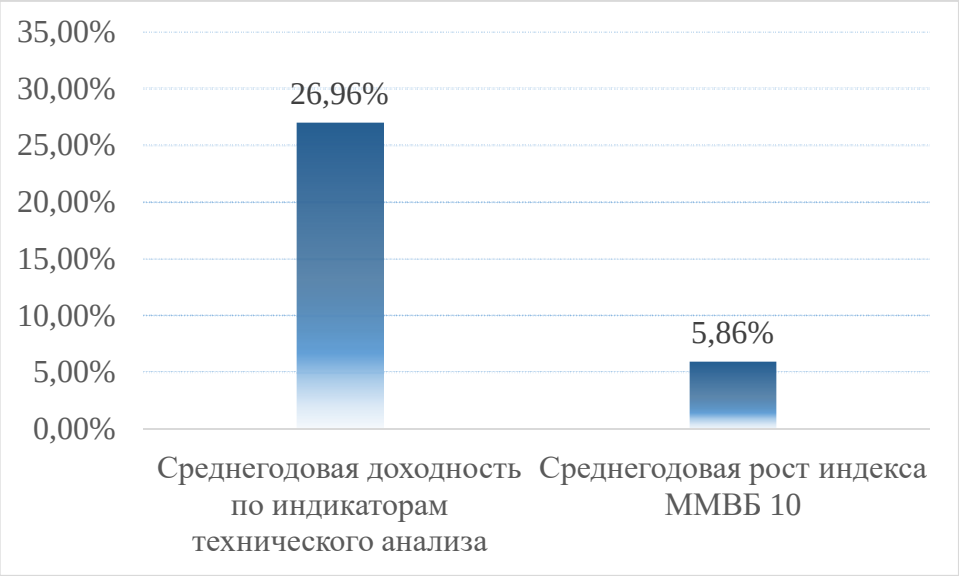


Рисунок 1 – Среднегодовая доходность торговых систем по сравнению со среднегодовым ростом индекса ММВБ 10

При тестировании торговых систем мы допускали возможность заключения и «длинных», и «коротких» позиций. Но на практике зачастую не всегда и не всех инвесторов существует возможность совершать продажи без покрытия («короткие сделки»). Если инвестор может зарабатывать только на росте цен акций, т.е. совершать операции только по покупке акций (длинные позиции), то, вероятнее всего, наибольший доход автоматизированные торговые системы принесут по тем акциям, у которых будет наблюдаться положительная динамика. Но к сожалению, с помощью методов технического анализа невозможно заранее определять наиболее перспективные акции.

Показатели эффективности торговых систем, на основе индикаторов технического анализа, значительно варьируют в зависимости от выбора активов фондового рынка для инвестирования. На доходность от применения любой торговой системы существенно влияют и специфика конкретных акций, и выбор временного периода в динамике акции. Но теоретически для любой акции можно подобрать такую торговую систему, основанную на индикаторах технического анализа, при которой в любом случае возможно получить положительную доходность, превосходящую годовой рост цены этой акции. К достоинствам индикаторов технического анализа можно отнести отсутствие излишнего субъективизма и возможность создания на их основе автоматизированных торговых роботов.

Библиографический список

1. Джон Дж. Мэрфи. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика. – М.: Альпина Паблишер, 2014. - 592 с.
2. Джон Дж. Мэрфи. Межрыночный анализ: Принципы взаимодействия финансовых рынков. – М.: Альпина Паблишер, 2014. - 304 с.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЧЕТ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Никонов К.М., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гудакова Л.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *Индивидуальный инвестиционный счет, российский фондовый рынок, налоговый вычет.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности индивидуальных инвестиционных счетов, представленны преимущества и недостатки данного инструмента российского фондового рынка. Актуальность темы обусловлена необходимостью дальнейшего совершенствования функционирования системы индивидуальных инвестиционных счетов в условиях усложняющихся социально-экономических отношений.*

В январе 2015 года на российском финансовом рынке появился новый финансовый инструмент – индивидуальный инвестиционный счет (далее – ИИС), порядок открытия и ведения которого регламентирован Федеральным законом от 22.04.1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [1].

Согласно Федеральному закону № 39-ФЗ индивидуальный инвестиционный счет – это счет внутреннего учета, который предназначен для обособленного учета денежных средств, ценных бумаг клиента – физического лица, обязательств по договорам, заключенным за счет указанного клиента [2].

Введение в России индивидуальных инвестиционных счетов – это действительно шаг вперед для российского фондового рынка, так как появляется инструмент для создания «длинных денег», без которых невозможны ни устойчивый рост экономики, ни стабильность на финансовом рынке. ИИС адресованы широкому кругу россиян, как ПИФы, но являются индивидуальной, а не коллективной формой инвестиций, как и доверительное управление активами, которыми пользуются состоятельные граждане. Самое главное достоинство ИИС – серьезные налоговые льготы, на которые пошло государство, чтобы стимулировать инвестиционную активность населения [3].

Налоговый вычет распространяется на средства, которые вносятся на специальные индивидуальные инвестиционные счета, но не более 400 тыс. руб. в год. Государство вернет частному инвестору 13% от внесенной на такой счет суммы в пределах суммы уплаченного работодателем налога на доходы физических лиц (но не более 52 000 тыс. рублей). Альтернативный вариант этой льготы предполагает возможность отказаться от единовременных вычетов с вносимых сумм, а вместо этого освободить от налога весь доход, который будет получен от инвестирования средств с индивидуального счета.

У ИИС есть много преимуществ, но наличие такой программы развития рынка не гарантирует достижения поставленных

государством целей. Для того чтобы максимизировать вероятность достижения поставленных задач по развитию финансовых рынков, необходимо постоянно работать над проблемами и недостатками программы [4].

По мнению авторов к недостаткам ИИС можно отнести:

1) ограничение в сумме инвестирования. В настоящее время, инвестор может внести на индивидуальный инвестиционный счет до 400 тыс. рублей в год. Однако в феврале 2017 года Дума приняла законопроект об увеличении максимального взноса на ИИС до 1 млн. рублей, что может положительно сказаться на дальнейшем развитии данного инструмента;

2) средства на ИИС не застрахованы. Несмотря на то, что индивидуальный инвестиционный счет дает возможность получить налоговые льготы, отсутствие системы страхования является серьезной проблемой для частного инвестора;

3) срок инвестирования от 3 лет. Срок инвестирования без потери налогового вычета в настоящее время составляет 3 года, при этом, частичное снятие средств со счета, также будет означать потерю права воспользоваться вычетом;

4) невозможность изменить тип вычета в течение срока существования ИИС. Воспользовавшись первым типом налогового вычета (возмещение 13% НДФЛ), инвестор автоматически теряет право получить вычет с положительного финансового результата по счету;

5) приобретение ценных бумаг допускается только на организованных торгах российского организатора торговли. Таким образом, придется ограничиться ценными бумагами иностранных эмитентов, торгуемыми на Санкт-Петербургской бирже.

6) ограничения в получении вычета первого типа. Исходя из законодательного определения индивидуального инвестиционного счета становится понятно, что эффективно работать с ним смогут только лица, получающие официальные доходы и выплачивающие с них НДФЛ. Таким образом, при выборе первого типа ИИС, из круга пользователей отсеиваются пенсионеры, студенты, безработные граждане, индивидуальные предприниматели на упрощенной системе налогообложения [5].

По состоянию на 31 декабря 2016 года по данным Московской биржи было открыто 195,2 тыс. индивидуальных инвестиционных счетов [6]. Как видно из графика, представленного на рисунке 1, наблюдается стремительная динамика открытия ИИС.

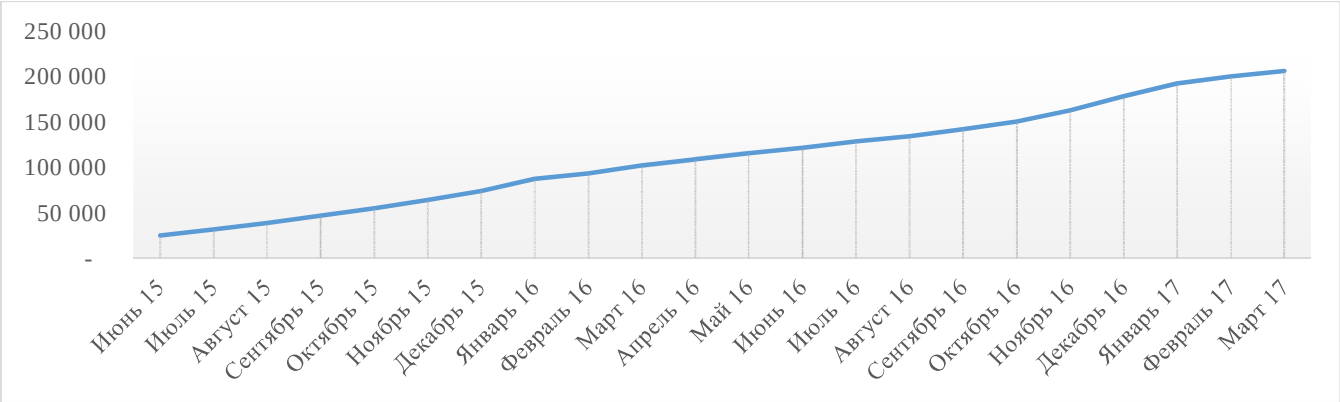


Рисунок 1 – Динамика количества открытых ИИС (составлено авторами по данным МБ) [7]

По данным «Исследования рынка индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) на предмет объема и структуры активов по итогам 2016 года» (далее – Исследование), проведенным информационным порталом ИИС24 (iis24.ru), объем активов, размещенных на индивидуальных инвестиционных счетах, по состоянию на 31 декабря 2016 года ориентировоно составил 24,454 млрд рублей [8].

Имея данные об объемах активов, размещенных на ИИС, и количестве открытых ИИС, мы можем рассчитать средний размер инвестиций на ИИС в целом по рынку по состоянию на 31 декаюря 2016 года:

$$\text{Среднее размер ИИС} = \frac{\text{объем активов на ИИС}}{\text{количество открытых ИИС} * \text{доля ИИС с активами}}$$

Как уже отмечалось ранее, объекм активов на ИИС по состоянию на 31 декабря 2016 года ориентировочно составил 24,454 млрд. рублей, количество открытых счетов по данным Московской биржи к концу 2016 года достигло 195,2 тысячи, а доля ИИС с активами, по данным портала ИИС24, составила 49%. Таким образом:

$$\text{Среднее размер ИИС} = \frac{24\,454\,000 \text{ тыс. рублей.}}{195{,}2 \text{ тыс.} * 49\%} = 255\,666 \text{ рублей}$$

По данным анализа рынка вкладов физических лиц в III кварталe 2016 года, проведенным Агенством по страхованию вкладов, средний размер вклада по банковской системе на 1 октября 2016 года составил 166 тыс. рублей [9]. Таким образом, средний объем средств на ИИС уже превышает средний размер банковских вкладов физических лиц.

Также, мы можем определить примерное количество пустых ИИС – 99,6 тыс. счетов (51% от 195,2 тыс.). Такое количество пустых счетов может говорить как о некой осторожности частных инвесторов, которые ещё не определились с направлением инвестирования и поэтому пока не торопятся с внесением средств на счет, так и о намерении получить налоговый вычет в будущем без «замораживания» средств на счете на 3 года, что свидетельствует о злоупотребдении возможностью открывать ИИС без зачисления денег.

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что размер годового взноса на счета является достаточным, так как средний размер средств на счетах составляет около 255 тыс. рублей, без учета пустых ИИС.

Подводя итог, можно сделать вывод, что динамика открытия ИИС свидетельствует о работоспособности данной системы. Всего за 2 года на фондовый рынок через систему ИИС удалось привлечь порядка 24,5 млрд рублей. Вполне возможно, что в будущем индивидуальные инвестиционные счета станут полноценной альтернативой банковскому вкладу. Однако, для этого ещё предстоит много работы в части повышения финансовой грамонтости населения.

Библиографический список

1. Беломытцева О.С. Система индивидуальных инвестиционных счетов в Российской Федерации: первые результаты и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса, 2016. – №1(34). – С.89-94.
2. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О рынке ценных бумаг». Правовая база «КонсультантПлюс».
3. Троекуров П.С. Финансово-правовые основы индивидуальных инвестиционных счетов: опыт развитых стран и перспективы в России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право, 2016. – Том 16. – №3. – С.326-332.
4. Вильданов А.И. Индивидуальный инвестиционный счет: тенденции и перспективы развития // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг, 2016. – Т. 3. – № 2. – С. 153–164.
5. Бирюков И.Н. Индивидуальные инвестиционные счета как механизм привлечения частных инвесторов // Интеллект. Иновации. Инвестиции, 2015. – №1. – С.4-7.
6. Московская Биржа зрегистрировала более 200 тысяч ИИС // URL: http://moex.com/n15011/?nt=106 – дата обращения 12.04.2017 г.
7. Московская Биржа. Льготы для частных инвесторов // URL: http://moex.com/s188 – дата обращения 16.03.2016 г.
8. Исследование рынка индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) на предмет объема и структуры активов по итогам 2016 года. // URL: http://iis24.ru/wp-content/uploads/2017/01/iis24-market-31-01-2017-3.pdf – дата обращения 26.03.2017 г.
9. Анализ рынка вкладов физических лиц в III квартале 2016 года // URL: https://www.asv.org.ru/agency/for_press/pr/433989/ – дата обращения 12.04.2017 г.

ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ

Овчинников В.Б., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пучкина Е.С., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инфокоммуникации, торговые роботы, электронный инвестор, облигация, бондизация, Yango.*

Аннотация. *Статья посвящена изучению постоянно изменяющихся технологических основ фондового рынка. Авторы рассматривают инфокоммуникационные технологии, инфокоммуникации, не только как инфраструктурную основу рынка ценных бумаг в целом, но и применительно к рынку облигаций в настоящее время. Рассмотрено такое явление, как бондизация, изучены существующие онлайн-сервисы по покупке долговых бумаг, оценено их влияние на перспективы развития долгового сегмента фондового рынка.*

Инфокоммуникационные технологии настолько прочно вошли в нашу жизнь, что мало кто задумывается, приносят ли они пользу и за счет чего развиваются. Любая технология малоценна, если ей нет применения. Это хорошо известно, но красивые цифры всегда привлекают внимание и одновременно отвлекают от реальной ценности того или иного технологического новшества. В области инфокоммуникационных технологий ситуация ничем не отличается.

Россия на данный момент занимает 41-е место из 143 по показателю индекса развитости информационно-коммуникационных технологий (The Networked Readiness Index). Казалось бы, до лидеров еще далеко, но гораздо важнее не место, а то, что за последний год нашей стране удалось подняться на целых 9 позиций: в 2014 году мы находились на 50-м месте, а в 2009-м – на 80-м, так что за 5 лет ситуация улучшилась практически вдвое.

Инфокоммуникации являются системообразующей отраслью для инновационной экономики, призванной обеспечить потоки информации. Соответственно развитие инфокоммуникаций – фундамент формирования новой инновационной экономики России.

Инновационные процессы прочно вошли в мировую экономику. Рынок ценных бумаг не избежал автоматизации. Несколько последних лет на фондовом рынке торговые роботы уверенно вытесняют «живого инвестора». Количество сделок, совершённых автоматически в 2000 году, составляла 0,1% от всего объёма. В 2015 году торговые роботы принимают участие в более 40% совершаемых сделок. Торговый робот — это специализированная компьютерная программа, которая позволяет автоматизировать рыночную торговлю ценными бумагами. Эксперты прогнозируют увеличение объёма автоматизированных торгов до 70%.

Меняется не только количество, но и качество торговых роботов. Первые модели издавали простейшие сигналы, на которые ориентировался человек. Сегодня процесс

полностью оснащён автоматизированной программой. Торговые роботы могут работать самостоятельно не один месяц. Кроме простейшего технического анализа, торговые роботы могут одновременно анализировать десятки дополнительных сложнейших параметров.

Профессиональные участники рынка уже не представляют свой труд без оснащения автоматизированным процессом, да и обычные инвесторы давно заинтересовались возможностями электронного помощника. Сделки совершаются почти мгновенно. «Живые инвесторы» не могут соперничать с ними в скорости. Даже профессиональный трейдер затрачивает на оценку ситуации 15-20 секунд. Торговый робот принимает решение в 500 раз быстрее.

Именно скорость стала основным преимуществом алгоритмического инвестора при использовании их в работе для арбитражных стратегий. Человек не может конкурировать с машиной в этой среде. Пока он затрачивает десятки секунд на размышления, благоприятная ситуация для арбитража, скорее всего, изменится.

Использование торгового робота полностью исключает отрицательное воздействие на результат сделки человеческого фактора. Популярность электронного биржевика основана на его схеме воздействия. Заданный алгоритм не позволяет ему отклониться от строгих правил системной торговли. Он не совершает торговые сделки, основываясь на интуиции.

То, что в одних условиях является преимуществом электронного инвестора, в других ситуациях становятся его недостатком. Изменение рыночной ситуации не способно поменять поведение торгового робота. Например, данные макроэкономической статистики не всегда соответствуют ожиданиям участников торгов. В этом случае обычный инвестор ждёт подтверждения ситуации. Электронный трейдер будет совершать сделки автоматически, не дожидаясь исходных данных.

Любая компьютерная программа может дать сбой. Торговые роботы в этом случае не являются исключением. Только последствия поломки такой программы весьма значительны. При возникновении ошибки, торговля ценными бумагами будет продолжаться, принося инвестору не прибыль, а убытки.

Компьютер не может полностью заменить человека ни в одной сфере деятельности. Однако он может стать своему хозяину достойным помощником. Торговый робот – это инструмент, который позволяет повысить эффективность биржевых сделок. Особенно оправданно его применение при возникновении «ценовых скачков», которые сохраняются от нескольких секунд до нескольких минут. Торговый робот, в отличие от человека, успеет совершить определённое количество сделок и значительно увеличить личный счёт инвестора. Чем выше волатильность рынка, тем больше «ценовых скачков». В этом случае владелец торгового робота получит прибыль из расчёта 20-25 процентов годовых.

Следует отметить, что банковские институты в настоящее время не предлагают условий, которые могли бы заинтересовать вкладчиков, консервативных инвесторов ориентированных на долговые продукты.

Ярким примером является готовность банков принимать валюту лишь под 1% (валютный депозит можно открыть сейчас не более чем под 1–1,2% годовых), крупным инвесторам производятся выплаты по 9–10% годовых по еврооблигациям.

Конечно, сейчас эти выпуски можно купить только с большой премией к

номиналу, но все же разница существенна. В 2016 году брокеры отмечали взрывной интерес состоятельных клиентов к еврооблигациям банков, и в текущем году есть все шансы увидеть разворот массового инвестора от депозитов к ценным бумагам. К этому подталкивают не только экономические, но и налоговые и технологические изменения, которые прямо сейчас происходят вокруг фондового рынка.

В случае положительного влияния данных изменений на ситуацию на рынке облигаций, сбережения населения смогут начать трансформироваться в реальные инвестиции, а сами граждане станут получать больше доходов от роста бизнеса компаний и развития экономики [1].

Довольно долго доходности по облигациям эмитентов примерно соответствовали ставкам по банковским депозитам, гражданам необходимо было платить налог только с дохода по купонам. Проценты же по депозитам от налога на доходы физических лиц были освобождены (за исключением ставок, намного (на 10%) превышающих ставку рефинансирования зафиксированную на момент принятия решения на уровне 8,25%).

Если принять во внимание «страховку» от Агентства страхования вкладов (АСВ), которая, по сути, гарантировала возврат средств, не превышающих установленный размер (1,4 млн. руб.), то все это делало депозит наиболее выгодным из всех инструментов, предлагаемых для сбережения средств граждан.

Ситуация изменилась, уже в этом году возможно освобождение от налога на доходы физических лиц купонов по всем корпоративным облигациям – соответствующий законопроект прошел первое чтение, Министерство финансов работает над деталями. Поскольку Центральный Банк России в данной ситуации полностью на стороне инвесторов, то существуют высокие шансы, что налог будет «обнулен» для всех облигаций, а не только для выпусков, эмитированных в 2017–2020 годах, как предполагалось законопроектом изначально.

Возможно, не стоит ожидать резкого оттока денег из банковской системы, которая на сегодняшний день задействованы в депозитах, ведь гарантированный возврат денег от АСВ по-прежнему будет играть свою роль. Невысокий уровень доверия инвесторов к эмитентам, которые пока еще не имеют значимой репутации, истории операций на фондовом рынке, останавливают позитивные прогнозы.

Однако даже по «голубым фишкам» доходность довольно высока: 11,9% годовых у облигаций «Вертолетов России», 10,5% у «Сибура», 5,7% по еврооблигациям РЖД, так что желающих попробовать будет достаточно. Также, следует учитывать недавно выпущенные ОФЗ, предназначенные для размещения среди населения, купоны по которым уже сейчас освобождены от налогов, с достаточно высоким уровнем доходности, заявленная доходность российских госбумаг находится на уровне 8–8,5%.

Следует отметить, что некоторое недоумение участников рынка вызвало нежелание эмитента взять на себя комиссию при размещении и погашении ценных бумаг, поскольку это снижает доходность операций, а в условиях, когда комиссия за погашения, на сегодняшний день ещё не установлена, добавляет неопределенности, которая консервативного инвестора стимулировать не будет.

Несмотря на упомянутые сложности, сопровождающие развитие облигационного рынка в финансовых кругах уже не первый

год набирает популярность термин «бондизация».

Так представители Минфина, Центробанка и Московской биржи называют комплекс мероприятий по развитию рынка облигаций. Бондизация является одним из стратегических направлений деятельности финансовых властей [2].

Рынок облигаций в нашей стране, если судить по объемам размещенных выпусков, находится на высоком уровне. По данным информационного агентства Cbonds, на 31 мая 2016 года объем находящихся в обращении государственных облигаций превышал 5,2 трлн рублей, а корпоративных — 8,3 трлн. Однако проблема в том, что среди эмитентов корпоративных бондов преобладают банки. И на противоположной стороне, то есть среди покупателей облигаций, также в основном стоят банковские деньги.

Так что главная задача бондизации — подтолкнуть навстречу друг другу компании, нуждающиеся в деньгах инвесторов, и самих этих инвесторов, прежде всего, физических лиц, хранящих на банковских депозитах, по данным Банка России, 23 трлн рублей. Было бы оптимально, чтобы население покупало не только облигации, но и акции отечественных компаний, потому что размещение акций позволяет эмитентам привлечь самый долгосрочный, практически вечный, капитал. Однако за последние годы акции неоднократно и весьма резко дешевели, доверие граждан к ним в значительной степени подорвано.

Развивать рынок облигаций планируется в двух направлениях. С одной стороны, компаниям-эмитентам уже упростили выход на долговой рынок, позволив вместо отдельных выпусков регистрировать целые программы облигационных заимствований, а затем в течение срока действия этих программ размещать несколько выпусков по облегченной процедуре. Появились биржевые облигации, позволяющие еще больше ускорить выход эмитентов на долговой рынок. На очереди — коммерческие бумаги и другие новации, которые позволят компаниям брать в долг еще проще и быстрее.

С другой стороны, рынок облигаций становится все более выгодным для инвесторов. Благодаря появлению индивидуальных инвестиционных счетов физлица могут получить налоговый вычет на сумму до 400 тыс. рублей в год, добавив, таким образом, к доходности вложений в облигации еще 13%. Готовится норма об освобождении от НДФЛ купонного дохода по корпоративным облигациям (по государственным купон и сейчас не облагается налогом) [3].

Необходимо напомнить, что доход по облигациям образуется не только от купона, но и от изменения цен самих облигаций. Суммарная доходность по долговым бумагам может оказаться двузначной даже по ОФЗ. Еще одно преимущество бондов перед депозитами — их можно продать в любой момент, по истечении первого купонного периода, чаще всего года, как в случае с ОФЗ, и точно получить накопленный за время владения купонный доход, тогда как досрочное снятие депозита всегда означает потерю процентов.

Пожинать плоды «бондизации» готовится онлайн-сервис по покупке долговых бумаг Yango. Когда на бирже нет торгов, сделки проводятся на внебиржевом рынке, клиент сразу становится собственником бумаг без всяких задержек и временных лагов. Деньги и облигации хранятся в Национальном расчетном депозитарии, технически организует сделки и открывает брокерский счет ИК «Септем Капитал».

Через Yango можно купить только бонды — его создатели уверены, что из депозитов люди пойдут именно на долговой рынок, а не на рынок акций. Облигации надежных компаний, особенно купленные на индивидуальный инвестиционный счет, это альтернатива сбережениям, а акции рассматриваются нами как источник заработка, природа принятия решений по акциям и облигациям разная.

В Yango нет облигаций банков (кроме Сбербанка) и нет никаких «мусорных» бондов с высокой доходностью. Важность удобства подтверждает и пример совместного сервиса «Тинькофф инвестиции» Тинькофф банка и БКС. Сервис позволяет покупать акции, облигации и валюту на Московской бирже, NASDAQ и NYSE через мобильное приложение и оплачивать их банковской картой. «Тинькофф инвестиции» были запущены в октябре 2016-го, а уже в ноябре БКС открыл 9000 новых счетов – рекорд для российских брокеров (для сравнения: месяцем ранее все брокеры вместе открыли 13 тыс. новых счетов).

Такие сервисы как Yango, и «Тинькофф инвестиции» стали возможны благодаря дистанционному открытию брокерских счетов — осенью 2015 года брокеры, УК и НПФ были подключены к Единой системе идентификации и аутентификации. На практике это означает, что граждане, имеющие подтвержденный аккаунт на портале госуслуг (таких уже более 35 млн человек), могут открыть брокерский счет, пользуясь своим логином и паролем на «Госуслугах».

Первыми удаленное открытие счетов использовали ИК «Финам» и «Фридом финанс», запустившие интернет-магазины акций. Онлайн-приложения — это уже следующий шаг, который притягателен не только для инвесторов-физлиц, имеющих полное право не вставать с дивана, но и для самого отечественного фондового рынка. При этом помощью мобильного приложения активно не поторгуешь, а вот «купить и забыть», сформировав тем самым средне- или долгосрочный портфель, как раз очень удобно. На самом деле с посредниками на фондовом рынке происходит то же самое, что и с посредниками в других сферах: интернет и новые сервисы заставляют их все активнее делиться комиссией. «Уберизация», или дезинтермедиация (устранение посредников) в финансовой сфере идет полным ходом, ее уже в полной мере ощутили на себе основные финансовые посредники – банки. Можно привести в качестве примера покупку валюты на бирже. Физическим лицам она стала доступна в 2012 году, и к 2016 году 82% всех своих операций с валютой физические лица проводят на бирже. В итоге маржинальность бизнеса по обмену валюты у банков упала на 90%. Вскоре посредникам придется поделиться с физическими лицами и другими доходами. Например, проценты, которые банки начисляют на остаток, сегодня сильно отличаются от ставок межбанка. На самом деле межбанковский рынок давно переместился на биржу — теперь это сектор репо с центральным контрагентом. Он тоже будет доступен для физических лиц, а значит, банкам и брокерам придется начислять на остаток проценты, сопоставимые с теми, под которые они ссужают деньги крупным игрокам. И можно предположить, что в итоге все классы активов на Московской бирже будут работать по модели прямого доступа, то есть окажутся доступны розничным инвесторам [4].

В будущем финансовые посредники будут нужны все меньше – их бизнес будет автоматизироваться. Однако это не единственное следствие новых технологий. Все больше информации о фондовом рынке

будет становиться прозрачной, и это кардинально поменяет рынок, а прозрачность информации позволит частным инвесторам смелее вкладываться в самые разные инструменты. Следует ожидать развития краудинвестинга, наберут силу размещения облигаций и акций среди частных инвесторов.

Таким образом, именно развитие инфокоммуникационных технологий станет залогом развития облигационного рынка.

Библиографический список:

1. Купряжкин Д. А. Финансовый рынок как объект регулирования // Социально-гуманитарные знания, 2015. – № 1. – С. 345-351.
2. Котляров М. А. Направление развития финансового рынка России // Финансовая аналитика : проблемы и решения, 2016. –№ 4 (28). – С. 24-32.
3. Ясус М. Новые стандарты раскрытия информации на рынке ценных бумаг // Хозяйство и право, 2016. – N 3. – С. 78-85.
4. Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы. – М.: Экономика, 2015. – 239 с.

ЗНАЧЕНИЕ СТАВКИ ДИСКОНТА ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТОДА ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Толстов Н. С., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пучкина Е.С., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *оценка бизнеса, доходный подход, дисконтирование денежных потоков, ставка дисконта, кумулятивное построение, оценка капитальных вложений, средневзвешенная стоимость капитала.*

Аннотация. *В условиях развивающегося рынка Российской Федерации каждый недостаточно обоснованный шаг в оценке бизнеса может значительно повлиять как на стоимость одного из подходов, так и на итоговую стоимость компании. Согласно федеральному стандарту доходный подход является обязательным при оценке стоимости бизнеса, при этом немаловажное значение отводится проблеме выбора ставки дисконта, способной корректно отразить стоимость будущих денежных потоков в данный момент времени.*

По мере развития в России рыночной экономики все большее значение и распространение приобретает финансовый рынок. Помимо товаров и услуг объектом купли-продажи все чаще становятся фирмы и предприятия в целом [1].

Стоимость работающего капитала имеет значение как для инвестора, стремящегося эффективно вложить временно свободные денежные средства, так и для собственника компании, стремящихся оценить реальное положение дел в компании, в том числе качество финансового менеджмента. Таким образом, возникает потребность в оценке фундаментальной стоимости компании [2].

В соответствии с федеральным стандартом при оценке необходимо использовать доходный, затратный и рыночный подходы, что в конечном итоге позволяет максимально полно отразить особенности финансово-хозяйственной деятельности компании [3]. При этом необходимо отметить, что в условиях развивающегося рынка России стоимости, полученные каждым из подходов, могут значительно расходиться [4], что усиливает значение используемых методов оценки и принятых допущений в рамках каждого из подходов.

При оценке стоимости бизнеса особый интерес представляет доходный подход, так как именно он отражает основной интерес инвестора – получение дохода от вложенных средств. Самым трудоемким и дорогим, но самым корректным для России является метод дисконтированного денежного потока. Приоритет данного метода над дисконтированием прибыли и дивидендов основывается на том, что в современных условиях ни прибыль, ни дивиденды не дают объективной картины состояния российских предприятий и организаций, не отражают истинного спроса потенциальных инвесторов.

Метод дисконтирования доходов предполагает составление четкого прогноза

динамики развития акционерного общества, как правило, на ближайшие три – семь лет, т.е. до момента, когда колебаниями в темпах роста можно пренебречь. Все спрогнозированные доходы дисконтируются и складываются, т.е. их будущая величина приводится к стоимости на дату оценки. Общая сумма дисконтированных будущих доходов и есть текущая стоимость данной компании. При этом в условиях высоких процентных ставок России и их достаточно высокой волатильности коэффициент дисконтирования может значительно уменьшить величину чистого денежного потока и, как следствие, стоимость компании. В связи с этим нужно уделять пристальное внимание методам определения ставки дисконта.

Ставку дисконта следует рассматривать с двух ракурсов. С математической точки зрения ставка дисконта – это процент, по которому будущие денежные потоки приводятся к одному определенному моменту времени. Данная ставка позволяет определить стоимость будущих денежных потоков определенной компании в настоящий момент времени.

С экономической точки зрения ставка дисконта представляет собой требуемую инвестором норму доходности на вложенные средства. Иными словами, ставка дисконта представляет собой доходность альтернативных вариантов вложений с аналогичным уровнем риска, а также премии за все виды специфических рисков, связанных с вложением средств. При этом ставка дисконта должна быть выше процентной ставки по условно безрисковым вложениям на величину премии за риск инвестирования в данную компанию.

Модель расчета ставки дисконта зависит как от целей оценки, так и от модели денежного потока. При использовании модели денежных потоков для собственного капитала ставку дисконта можно рассчитать методом кумулятивного построения, согласно которому премии за риск определяются на основе экспертной оценки, и с использованием модели оценки капитальных активов (CAPM), позволяющей оценить степень риска свободно обращающихся акций компании в разрезе движения фондового рынка.

Метод кумулятивного построения подразумевает оценку определенных факторов, порождающих риск недополучения запланированных доходов. При построении ставки дисконта по данному методу за основу берется безрисковая норма доходности, а затем к ней добавляется норма доходности за риск инвестирования в данную компанию, определенная на основе экспертной оценки факторов риска. Все составляющие метода кумулятивного построения представлены в таблице 1.

Безрисковая ставка представляет собой доходность по финансовым инструментам, имеющим наименьший уровень риска. К таким инструментам можно отнести государственные облигации, акции голубых фишек, а также депозиты в наиболее крупных и надежных банках с аналогичным сроком инвестирования. Итоговая величина ставки дисконта находится путем суммирования всех премий за риск с безрисковой ставкой.

Таблица 1 – Расчет ставки дисконта методом кумулятивного построения

Фактор	Значимость, %	ЛУКОЙЛ,%
Безрисковая ставка	Ставки по ГКО – ОФЗ	8,3

Фактор ключевой фигуры в руководстве, качество руководства компании	0 – 5	0,5
Фактор размера компании	0 – 3	0,5
Фактор финансовой структуры	0 – 5	1,0
Фактор товарной, территориальной и производственной диверсификации	0 – 3	1,0
Фактор диверсификации потребителей (клиентура)	0 – 4	1,5
Фактор качества прибыли, рентабельность и прогнозируемость	0 – 4	1,5
Прочие риски (особенные, отраслевые)	0 – 5	2,5
Итого ставка дисконтирования	–	16,8

Метод кумулятивного построения достаточно прост в использовании, но при этом полностью основан на профессиональном суждении. В виду достаточно высокого уровня субъективности значение ставки дисконта, рассчитанное данным методом, крайне индивидуально и, чаще всего, будет не совпадать у разных пользователей информации.

В основе модели оценки капитальных активов (CAPM) лежит анализ ретроспективных данных о доходности акций отдельной компании и фондового рынка в целом. Главным элементом данной модели является бета-коэффициент, рассчитывающийся путем деления ковариации доходности акции и рынка на дисперсию доходности рынка. Согласно модели оценки капитальных вложений (CAPM) ставка дисконта находится по формуле:

$$R = R_f + \beta(R_m - R_f),$$

где R_f – безрисковая ставка дохода;
β – коэффициент бета;
R_m – среднерыночная доходность.

Для расчета ставки дисконта по модели CAPM для ПАО «ЛУКОЙЛ» возьмем данные о недельных котировках акций и динамику индекса ММВБ за 2014-2016гг. Данные представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Динамика индекса ММВБ и котировок акций ПАО «ЛУКОЙЛ за 2014-2016гг.

Далее рассчитаем недельную доходность акций ПАО «ЛУКОЙЛ» и индекса ММВБ. На основе полученных данных рассчитаем коэффициент бета для ПАО «ЛУКОЙЛ». Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет ставки дисконта по модели CAPM

Показатель	ПАО «ЛУКОЙЛ»
Среднегодовая доходность акций,%	19,10
Корреляция доходности с индексом ММВБ	0,7853
Ковариация доходности акций и рынка	0,0009
Дисперсия доходности рынка	0,0008
Бета-коэффициент.	1,0871
Среднегодовая доходность по индексу ММВБ, %	14,64
Безрисковая ставка, %	8,30
Ставка дисконта по модели CAPM, %	15,19

Неоспоримым преимуществом модели CAPM является всесторонний учет рыночных факторов при минимальной доле субъективного суждения. Однако для использования данной модели компания должна иметь свободно обращающиеся на рынке акции, что значительно сужает возможность применения модели CAPM в условиях развивающегося рынка России.

При использовании модели денежных потоков для всего инвестированного капитала возможен расчет ставки дисконта методом средневзвешенной стоимости капитала (WACC). В данной модели ставка дисконта определяется путем нахождения стоимости привлечения заемных и собственных средств в компанию и присвоения им весовых коэффициентов в зависимости от соотношения собственного и заемного капитала [5]. Согласно модели WACC ставка дисконта рассчитывается по формуле:

$$WACC = k_d w_d + k_p w_p,$$

где k_d – стоимость привлечения заемного капитала;

w_d – доля заемного капитала в структуре капитала предприятия;

k_p – стоимость привлечения собственного капитала;

w_p – доля собственного капитала структуре капитала предприятия.

Рассчитаем средневзвешенную стоимость капитала для ПАО «ЛУКОЙЛ». Данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет средневзвешенной стоимости капитала ПАО «ЛУКОЙЛ»

Показатель	2013	2014	2015
Собственный капитал	2 655 702	3 049 542	3 231 374
Обыкновенные акции, шт.	850 563 255	850 563 255	850 563 255
Дивиденды на 1 обыкновенную акцию, р	110,00	154,00	177,00
Дивиденды по обыкновенным акциям	93 562	130 987	150 550
Стоимость привлечения собственного капитала, %	3,5	4,3	4,7

Показатель	2013	2014	2015
Заемный капитал	1 027 313	1 689 411	1 789 233
Проценты к уплате	15972	24 440	44 082
Стоимость привлечения заемного капитала, %	1,6	1,4	2,5
Доля собственного капитала, %	72,1	64,4	64,4
Доля заемного капитала, %	27,9	35,6	35,6
Средневзвешенная стоимость, %	3,0	3,3	3,9
Ставка дисконта по модели WACC,%	3,4		

По результатам применения 3-х основных методов расчета ставки дисконта видно, что по одной и той же компании методы дают абсолютно разные результаты в зависимости от модели денежного потока, качества и полноты исходной информации и главным образом от целей оценки [6]. В таблице 4 отражены основные цели оценки в зависимости от пользователей информации и рассмотрена возможность применения основных методов расчета ставки дисконта.

Таблица 4 – Выбор метода расчета ставки дисконта в зависимости от целей оценки

Пользователь информации	Цель	Модель		
		CumM	CAPM	WACC
Менеджмент компании	Формирование стратегии развития	V	-	V
	Выход на IPO	-	V	-
	Оценка качества управления	V	-	-
Владелец компании	Выбор варианта распоряжения собственностью	V	V	-
	Подтверждение стоимости купли-продажи предприятия в целом или его доли	-	V	-
Банки	Оценка финансовой устойчивости компании	V	V	-
	Расчет объема займа при залоге	V	-	V
Фондовые биржи	Расчет конъюнктурных характеристик	V	-	-
	Нахождение степени обоснованности стоимости акций	-	V	-
Инвесторы	Принятие инвестиционного решения	-	V	-
	Оценка стоимости компании с целью формирования инвестиционного портфеля	-	V	V

Таким образом, можно сделать вывод, что выбор модели расчета ставки дисконта главным образом зависит от целей оценки и необходимости учета внешней и внутренней среды каждого конкретного предприятия. Со стороны собственника или менеджмента компании наибольший интерес представляют внутренние факторы формирования стоимости, способные повлиять на управленческое решение. В таком случае наиболее оправдано применение модели кумулятивного построения или средневзвешенной стоимости капитала.

Если же инвестор формирует инвестиционный портфель, наибольшее значение приобретают внешние факторы и

альтернативные варианты вложений средств. В данном случае наилучшим вариантом расчета ставки дисконта является модель оценки капитальных активов (CAPM), позволяющая оценить поведение компанию в зависимости от движения рынка.

Исходя из этого можно сделать вывод, что нельзя выбрать одну модель, подходящую под любую рыночную ситуацию. Обоснованность применения модели расчета ставки дисконта зависит от целей оценки, доступности информации, а также особенностей деятельности компании.

Библиографический список

1. Гудакова Л.В., Рындина И.В., Зиниша О.С. Трансформация институционально-инфраструктурной среды российского рынка финансовых услуг в условиях глобализации // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2012. –№ 6. –С. 30-39.
2. Козырь Н.С. Реструктуризация бизнеса и оценка его стоимости // Наука и экономика, 2010. –№2. –С. 95–99.
3. Федеральный стандарт оценки № 1 "Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО N 1)". Утвержд. прик. Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. N 256.
4. Михайлец В.Б. Способ согласования результатов определения рыночной стоимости методами различных подходов к оценке // Вопросы оценки, 2010. – №3. – С. 29–32.
5. Ронова Г.Н., Королев П.Ю., Осоргин А.Н. и др. Оценка стоимости предприятия: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. –157 с.
6. Грязнова А.Г., Федотова М.А., Эскиндаров М.А. и др. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003.– 544 С.

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА К ФИНАНСОВОМУ КРИЗИСУ

Трубникова В.В., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: финансовая инфраструктура; развитие экономики; банковские операции; финансовый сектор.

Аннотация. *Статья посвящена детальному анализу институциональной среды финансовой инфраструктуры России. Автор исследует не только количественную характеристику институтов финансовой инфраструктуры, но и показывает возможность оценки её с помощью качественных характеристик. На основе анализа прямой взаимосвязи финансовой инфраструктуры и уровня развития экономики, представлена скоррелированность макроэкономических показателей с уровнем развития финансовой инфраструктуры в целом.*

Центральной частью финансовой системы государства является финансовая инфраструктура. Уровень качества и развития финансовой инфраструктуры во многом определяет эффективность финансового сектора экономики, ее роль не только в инвестиционной привлекательности, но и в экономическом росте. Именно финансовая инфраструктура делает возможным осуществление различных финансовых операций. Ключевыми компонентами финансовой инфраструктуры являются центральные депозитарии, клиринговые организации, центральные контрагент, репозитарии, системы денежных платежей и переводов, а также поручительское и залоговое кредитование.

Важной предпосылкой ускоренного экономического роста России является формирование развитой и сбалансированной финансовой инфраструктуры, которая является базисом финансовой системы. Финансовая инфраструктура обеспечивает в первую очередь удовлетворение растущих потребностей государства, бизнеса и домохозяйств и одновременно принимает издержки и риски в процессе интеграции национальной экономики в мирохозяйственную систему и, как следствие, способствует формированию благоприятного инвестиционного климата, а также появлению таких новых ее элементов, как международный финансовый центр.

Понятие «финансовая инфраструктура» достаточно давно и часто встречается в научном и деловом обороте, тем не менее отсутствует единый подхода к трактовке данной дефиниции. Это не способствует развитию теории и формированию стратегии развития этой многофакторной системы.

Однако следует понимать, что детальный анализ институциональной среды финансовой инфраструктуры предполагает исследование не только ее количественной характеристики, но и качественной. Возможность оценить качество институциональной среды подразумевает определение его численного значения [1]. Предлагаем систематизировать показатели оценки качества институциональной среды финансовой инфраструктуры. Природу качества необходимо определить как

комплексную, связанную с услугами финансово-кредитной системы.

Как показывают экономические процессы, происходящие в системе мировой финансовой архитектуры, именно финансовые институты оказывают более сильное влияние, чем адекватная экономическая политика, обосновывая вывод, что «институты имеют измеримое и значимое влияние на инвестиции и экономический рост» [2].

Целесообразно сделать вывод о том, что под финансовой инфраструктурой следует понимать совокупность институтов, обеспечивающих продвижение финансовых потоков между государственными, частными структурами и домохозяйствами, функционирующими в рамках экономики страны, конечной макроэкономической целью деятельности которых является финансовое обеспечение экономики в целом.

Представим наиболее значимые показатели, отражающие качество институциональной среды в целом (рисунок 1).

Рисунок 1 – Показатели качества институциональной среды

Анализ подобных показателей должен позволить, в частности, оценить объемы аккумулированных финансовых ресурсов экономических субъектов институтами финансовой инфраструктуры; исследовать эффективность распределения аккумулированных объемов кредитных ресурсов; отразить адекватность финансового обеспечения экономики. Здесь прослеживается взаимовлияние институциональных характеристик на

экономический рост. Но эта взаимосвязь имеет относительный характер, т.к. на уровне отдельных экономических субъектов она воспринимается как объективные ограничения реально существующего экономического пространства, воздействующие на их поведенческие установки. Институциональная среда в процессе развития всей финансовой архитектуры формировалось вокруг множественных концепций, представленных на рисунке 2.

Рисунок 2 – Концептуальные основы институциональной среды

Исходя из вышеизложенного подхода, возникает необходимость определения и введения в научный оборот категории «институциональные финансы». Логика и закономерность введения дефиниции «институциональные финансы» обусловлена необходимостью оценки финансовой инфраструктуры с позиции оценки объема и перераспределения финансовых ресурсов между участниками и институтами. Основными индикаторами институциональных финансов определены:

- активы, выручка, собственный капитал и чистая прибыль организаций финансового посредничества и небанковских систем;
- рентабельность и деловая активность институтов финансовой инфраструктуры.

Под институциональными финансами понимается совокупность финансов и институтов посредничества и небанковских систем, аккумулированных финансовой инфраструктурой в целях инвестирования. Для изучения функционирования всей системы финансовой архитектуры с позиций институциональной методологии к экономике наиболее отчетливо прослеживается роли политических и социально-экономических институций. Формальные и неформальные институты представляют систему отношений формирующую институциональную среду. Регулируют иерархию этих взаимоотношений общие и специализированные ограничения, с которыми сталкиваются участники экономического пространства. Иерархическая структура общества, механизмы принятия решений и значимые характеристики контроля за политическими процедурами определяют политические правила. Право собственности, т. е. права по использованию и получению дохода от собственности и ограничение доступа других лиц к имуществу или ресурсу регулируют экономические законы. Контракты содержат

условия конкретного соглашения по обмену.

Финансов сфера жизни общества постоянно подвергается структурным изменениям. Постиндустриальная стадия развития изменила финансовый сектор и экономику, подвергнув их сильнейшей трансформации. В традиционном понимании все сферы финансового сектора должны участвовать в системе перераспределения капитала.

Под институциональной средой финансовой инфраструктуры понимаем совокупность формальных институтов, влияющих на направления и формы реализации экономических интересов субъектов кредитной системы. К подобным формальным институтам следует относить, прежде всего, финансовых посредников, которые и составляют коммерческий уровень финансовой инфраструктуры.

Институциональная среда участников финансовой инфраструктуры России представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Институциональная среда участников финансовой инфраструктуры России в 2014 г.

Банковская инфраструктура	Небанковская инфраструктура	
	Инфраструктура страхового рынка	Инфраструктура рынка коллективных инвестиций
Коммерческие банки	Страховые компании	Жилищные накопительные кооперативы
Небанковские кредитные организации	Компании перестрахования	Кредитные потребительские кооперативы
Общие фонды банковского управления	Общества взаимного страхования	Паевые инвестиционные фонды
Бюро кредитных историй	Страховые брокеры	Акционерные инвестиционные фонды
		Негосударственные пенсионные фонды
		Управляющие компании, участвующие в индивидуальном доверительном управлении
		Управляющие компании, участвующие в управлении пенсионными накоплениями
		Лизинговые компании
		Факторинговые компании
		Микрофинансовые организации
		Ломбарды
Министерство финансов		

Институциональная среда представляет собой совокупность базовых политических, социальных и юридических правил, регулирующих деятельность экономических субъектов.

Проследив прямую связь финансовой инфраструктуры и уровня развития экономики, следует отметить, что финансовая инфраструктура выступает одновременно фактором экономического развития (рисунок 3).

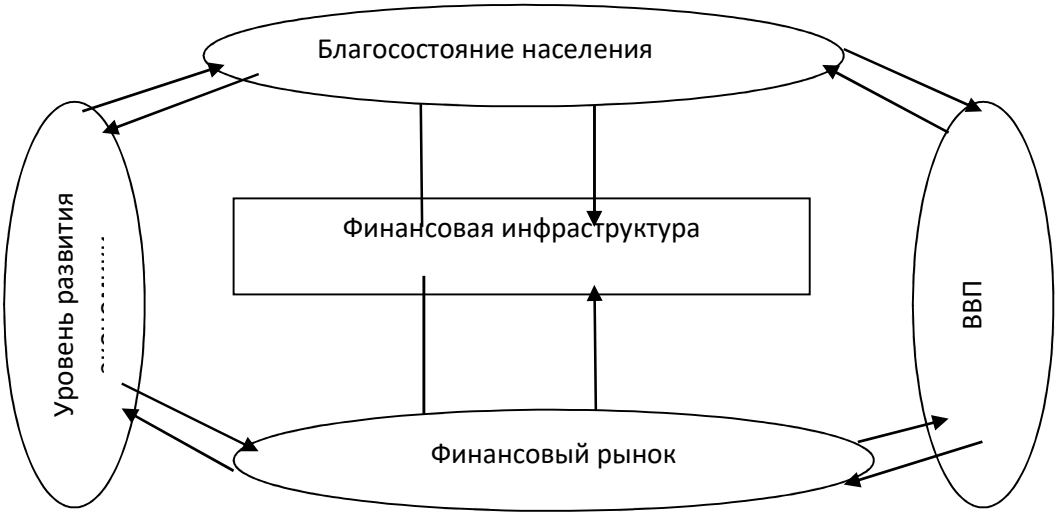


Рисунок 3 – Скоррелированность макроэкономических показателей с уровнем развития финансовой инфраструктуры

В качестве доказательства изучения финансовой инфраструктуры (в целях выявления ее роли и осуществления количественной оценки ее влияния на основные макроэкономические показатели) может служить работа Т. Б. Ивановой [3].

В результате, пожалуй, одним из ключевых условий дальнейшего построения и совершенствования финансовой инфраструктуры России является адекватность национальных финансово-кредитных институтов системы процессам структурной модернизации российской финансовой системы и объявленной модернизации экономики в целом. Для России, интегрирующейся в международное сообщество, развитие финансовой инфраструктуры становится приоритетной задачей. В ряде условий, которые критически важны для притока инвестиций, создание в стране адекватной потребностям глобальных рынков финансовой инфраструктуры занимает ведущее место. Это обусловлено как сложностью решения задачи (особенно в стране с переходным типом экономики), так и неотложностью ее решения – ведь промедление и, соответственно, снижение конкурентоспособности в развитости финансовой инфраструктуры приведет к оттоку ресурсов из страны.

Библиографический список

1. Токарева Е. Ю. Оценка качества институциональной среды // Вестник Тюменского государственного университета, 2006. –№ 7. –С. 32–36.
2. Thesis, 1993, вып. 269 Даглас К. Норт Институты и экономический рост: Историческое введение Douglass C. North. institutions and economic growth: an historical introduction // World

development, 1989, – vol.17,no.9, p.1319© pergamon press, 1989 перевод Е.И.Николаенко/ [Электронный ресурс]URL: https://igiti.hse.ru/data/149/314/1234/2_1_4North.pdf.

3. Иванова Т. Б. К вопросу о реформировании финансовой инфраструктуры в российской экономике // Проблемы современной экономики, 2005. - № 1.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПОКУПКИ/ПРОДАЖИ БИЗНЕСА

Улитина А.Р., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Гудакова Л.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *методы оценки, доходный подход, рыночный подход, затратный подход, чистые активы, стоимость компании.*

Аннотация. *В работе рассматриваются основные подходы к оценке бизнеса на российском рынке. Оценка производится благодаря трем подходам, таким как: доходный, рыночный, затратный. Доходный подход представлен двумя методами: метод дисконтирования денежных потоков и метод капитализации доходов. Затратный метод предполагает использование двух методов: метод чистых активов или метода ликвидационной стоимости.*

При продаже или покупки бизнеса первоочередная задача заключается в определении стоимости данной компании. Естественно, у продавца и покупателя мнение, относительно стоимости бизнеса зачастую расходится. В связи с чем и возникает потребность в проведение комплексной оценки стоимости бизнеса. Зарубежный опыт оценки стоимости компаний позволяет отечественным компаниям использовать его для большей эффективности проведения сделок по слияниям и поглощениям на финансовом рынке. На наш взгляд наиболее распространенными подходами к оценке бизнеса являются доходный; рыночный (сравнительный) и затратный.

Самым распространенным методом оценки стоимости компании является доходный подход, так как он используется при принятии решения об инвестировании в компанию. Любой инвестор, который желает вложить свои деньги в бизнес, делает это с надеждой получить доход в будущем.

По мнению Коявы Л.В., компания с позиции доходного подхода, рассматривается не как имущественный комплекс, а как дело, которое может приносить доход. С помощью данного подхода можно найти текущую стоимость будущих доходов при использовании или продажи компании [3].

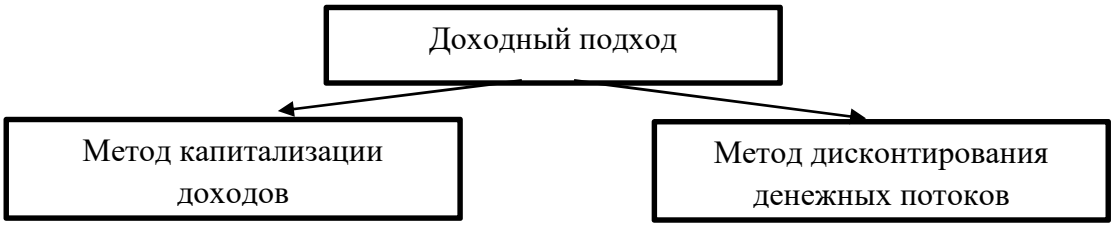


Рисунок 1 – Методы доходного подхода

Для оценки компаний, которые имеют стабильное производство, успели накопить активы и находятся на стадии зрелости, в основном применяется метод капитализации денежных доходов.

Метод капитализации позволяет прибыли является одним из вариантов доходного похода к оценке предприятия как действующего бизнеса, а также позволяет определить будущие денежные потоки или будущую среднюю прибыль, которые получит компания.

Согласно данному методу стоимость компании определяется по формуле:

$$V=D/R,$$

где D – чистый доход бизнеса за год;

R – коэффициент капитализации [4].

Этот метод считается более простым по сравнению с методами дисконтирования, так как не требуется долгосрочного прогноза доходов. Чаще для оценки стоимости компании используют метод дисконтирования денежных потоков, так как денежные потоки изменяются ежегодно. Метод дисконтирования денежных потоков базируется на прогнозе будущих потоков компании с учетом ставки дисконтирования. Расчет стоимости компании определяется по формуле:

$$PV = \frac{CF_1}{1+R} + \frac{CF_2}{(1+R)^2} + \ldots + \frac{CF_n}{(1+R)^n} + \frac{FV}{(1+R)^n}$$

где: PV – текущая стоимость компании;

CF – денежный поток;

FV – стоимость активов в постпрогнозный период;

R – ставка дисконтирования;

n– количество лет прогнозирования [4].

Метод дисконтирования денежных потоков применим для компаний, которые находятся на стадии роста или развития. В таких компаниях планируется существенное изменение будущих денежных потоков по сравнению с текущими или если данная компания хочет осуществить инвестиционный проект, который повлияет на будущие денежные потоки.

Благодаря этому методу можно увидеть насколько компания перспективна, так как дает возможность получить рыночную оценку стоимости бизнеса. Поэтому инвесторы, которые желают вложить свои деньги в перспективную компанию, отдают предпочтение данному методу. Таким образом, использование данного подхода дает возможность потенциальному покупателю спрогнозировать несколько вариантов развития бизнеса.

Рыночный подход или, как его еще называют, сравнительный, основывается на сопоставлении недавно проданных компаний-аналогов. Сравнительный подход является прикладным и позволяет оценить справедливую стоимость бизнеса. Это достигается путем сравнения предприятий, работающих в одной отрасли и имеющих схожие финансовые показатели. То есть цена продажи компании-конкурентов – это есть приближенная стоимость оцениваемой компании [5].

Чтобы выбрать компанию–аналог необходимо соблюсти некоторые правила: во-первых, компания-аналог должна работать в той же самой отрасли; во-вторых, должны

быть похожи количественные и качественные характеристики компании; в-третьих, необходим достаточный объем информации по компаниям–аналогам для их сравнения.

В настоящее время в России полноценный рынок покупки-продажи компаний слабо развит, поэтому данный подход является очень приблизительным, поскольку покупатель владеет минимумом информации о сделке. То есть даже если имеется информация о стоимости проданной компании–аналога, нельзя быть уверенным, что данная стоимость объективна, так как остается неизвестным какие конкретные факторы ее сформировали, не было ли при этом каких-либо требований и взаимных обязательств продавца и покупателя, скрытых от внешних глаз.

Таким образом, что рыночный подход можно успешно применить при оценке отдельных активов (транспортные средства, недвижимость, оборудование и т.п.). Но в тоже время для некоторых отраслей (телекоммуникации, нефтяная отрасль), где объемы информации по сделкам расширяются, качество данного метода постепенно растет. В других же случаях сравнительный подход используют в качестве проверки результатов, полученных доходным подходом.

Суть затратного подхода заключается в определении суммы затрат ресурсов на его замещение или воспроизводство с учетом морального и физического износа. Данный подход удобно применять в тех случаях, когда покупатель хочет сравнить затраты на приобретение бизнеса с затратами по созданию аналогичного.

По мнению Батюкина Ю.А. и Каллимуллиной Э.Р., затратный подход сложно использовать при оценки необычных объектов, имеющих историческую ценность и эстетические характеристики [1].

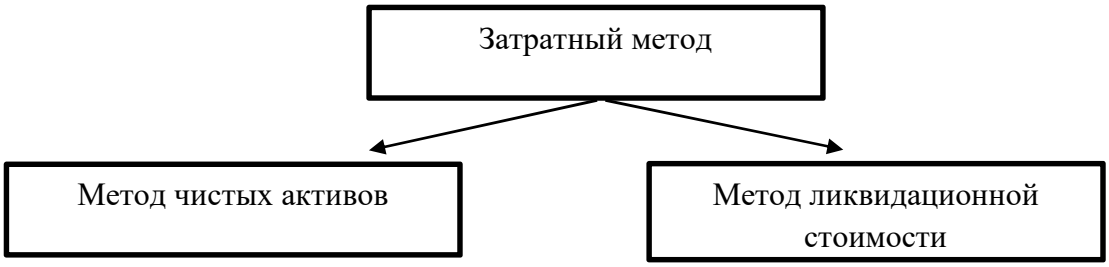


Рисунок 2 – Методы затратного подхода

Метод чистых активов базируется на анализе рыночной стоимости активов и обязательств компании. Чистые активы – это величина, определяемая путем вычитания из суммы активов организации, суммы ее обязательств. Фактически получаем Собственный капитал компании. Но данный метод не всегда дает объективную оценку ее фактической стоимости. Однако, в действительности из-за недостатка рыночной информации, приходится использовать данный метод.

Метод ликвидационной стоимости основан на нахождении чистой выручки, получаемой после продажи активов компании и выплат его обязательств с учетом затрат на ликвидацию. Этот метод используется для предприятий, находящихся на стадии банкротства [2,6].

Как и у выше перечисленных подходов, у затратного подхода есть свои преимущества и недостатки. Преимущества данного подхода следующие: 1) в расчет берется степень износа активов при оценке уровня развития

технологии; 2) на стоимость активов оказывают влияние производственно-хозяйственные факторы; 3) оценка активов строится на основе анализа бухгалтерских и финансовых документов.

Недостатки данного подхода следующие: 1) не берет в расчет перспективы развития предприятия и рыночную среду на текущую дату; 2) не учитывает основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия.

Таким образом, видим, что для каждого определенного случая подходы могут комбинироваться в зависимости от вида деятельности компании. Так, например, для оценки производственного предприятия с активами, которые занимают большую долю, следует применять затратный и сравнительный подходы (касаемо активов) вместе с оценкой будущих доходов. Если же мы говорим о торговом предприятии, то здесь предпочтение отдается сочетанию доходного и рыночного подходов.

Библиографический список

1. Апрелов Е.А., Шевлякова Е.С. Специфика оценки стоимости компании путем применения метода компаний-аналогов // Апробация, 2017. –№1 (52). –С.113-115.
2. Батюкина Ю.А., Калимуллина Э.Р. Подходы и методы оценки стоимости компании. В сборнике: Приоритетные направления развития науки, техники и технологий международная научно-практическая конференция. 2016. –С. 344-346.
3. Джиоева А.К. Методы оценки бизнеса // Научный альманах, 2015. — № 7 (9). – С. 95-100.
4. Коява Л.В., Северюхина И.А. Сравнительная характеристика доходного и затратного методов в оценке стоимости компаний. В сборнике статей международной научно-практической конференции: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Казань. 2017 г. – С.110-113.
5. Пучкина Е.С., Толстов Н.С. Оценка фундаментальной стоимости бизнеса в системе финансового менеджмента: Методические подходы и практические рекомендации//Экономика: теория и практика, 2016. –№ 2 (42). – С. 59-70.
6. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия —М.: «Омега-Л». 2006. – С. 102-107.

РАЗДЕЛ IV. МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИКА

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРИВЕДОМСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО АУДИТА БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

***Абаимова К. В.**, студентка, Кубанский государственный университет, (г. Краснодар)*
***Тумаева К. В.**, студентка, Кубанский государственный университет, (г. Краснодар)*
***Бергаль Е.В.**, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет, (г. Краснодар)*

***Ключевые слова:** внутриведомственный финансовый аудит, бюджетное учреждение, государственное задание, механизм внутреннего аудита, неправомерное использования бюджетных средств.*

***Аннотация.** В статье внутриведомственный аудит рассмотрен как функция управления бюджетными организациями. Определены методические аспекты проведения внутриведомственного аудита бюджетных организаций и даны рекомендации по их совершенствованию, в том числе в части автоматизации контрольной деятельности.*

В современном мире эффективное управление публичными финансами напрямую зависит от осуществления непрерывного внутреннего контроля. Бюджетные учреждения в процессе деятельности оказывают государственные услуги и выполняют государственные задания. Источником финансирования их деятельности являются бюджетные ассигнования, использование которых средств должно соответствовать особыми критериями. В связи с этим, к внутриведомственному аудиту бюджетных учреждений предъявляются особые требования. На сегодняшний день формирование эффективной и оптимальной системы внутреннего контроля и аудита, которое отвечает задачам и принципам управления бюджетных организаций является первоочередной задачей. Необходимость формирования принципиально нового механизма внутреннего аудита и контроля, предполагающего развитие и совершенствование научных основ организации и осуществления комплекса мер организационного и методологического характера, обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

В странах с развитой рыночной экономикой методические аспекты внутреннего контроля и аудита в организациях бюджетной сферы на протяжении уже долгого времени выступают предметом исследований общественных и государственных организаций, а также многих ученых и передовых экономистов. Такие экономисты, как Даниленко Н.И., Котов В.В. в своих трудах изучали проблемы формирования методик и определение концепций, ориентированных на широкое

практическое применение. Однако их исследования доказали, что процесс адаптации зарубежных методик к реалиям функционирования бюджетных организаций в России, с одной стороны выступает с практической точки зрения достаточно сложной научной задачей, с другой, предполагает обязательное нормативно-правовое закрепление или, для начала, широкое профессиональное признание результатов адаптации [1]. Шубина Т.В., обозначает, что на сегодня важной задачей выступает разработка отечественными профессиональными объединениями контрольно-счетных органов и аудиторскими организациями адаптированных стандартов внутреннего контроля и аудита в организациях, действующих в бюджетной сфере. Помимо этого, существенную практическую пользу в данном вопросе должны оказать методические рекомендации Минфина РФ, которые относятся к вопросу применения стандартов и осуществления процедур составления и исполнения бюджета [2]. Несмотря на большое внимание со стороны отдельных исследователей и государственных органов вопросы совершенствования методических подходов к проведению внутриведомственного аудита бюджетного учреждения до конца не изучены.

В ходе проведенного исследования нами уточнено, что под внутриведомственным аудитом бюджетной организации понимается контрольное мероприятия, основной целью которого выступает определение эффективности использования государственных средств, которые получены проверяемой организацией для достижения запланированных целей, решения поставленных социально-экономических задач и выполнения своих прямых функций и обязанностей [3]. С технической стороны внутриведомственный аудит можно рассматривать как совокупность методов и порядка проведения анализа и контроля, которые используются уполномоченными сотрудниками ведомственных органов с целью выявления фактов нарушения целевого использования бюджетных средств, необходимых для осуществления бюджетной организацией своих прямых функций. Основные методические рекомендации по осуществлению внутреннего финансового аудита разработаны министерством финансов России.

Осуществление анализа эффективности использования бюджетных средств основывается на базе критериев, утвержденных управлением бюджетного учреждения. При отсутствии утвержденных критериев ответственное за проведение внутриведомственного аудита лицо обязано согласовать с руководством критерии, на которых будет основываться проверка выполнения положений бюджетного законодательства [4]. В процессе данной оценки эффективность использования бюджетным учреждением своих финансовых ресурсов контролируются сроки и объемы осуществления соответствующих кассовых расходов. Они, в свою очередь, базируются на контроле за исполнением графиков проведения конкретных мер при осуществлении государственных заданий, включая расходы на их реализацию.

Механизм оценивания результатов достигнутых при использовании бюджетных ассигнований основывается на сопоставлении всех плановых показателей с фактически достигнутыми результатами. Качество аудита во многом зависит от уровня квалификации лиц, проводящего аудиторскую проверку, а также степень его знания нормативных документов, регламентирующих порядок ведения бухгалтерского учета и составления

бюджетной отчетности в учреждениях бюджетной сферы [5].

Главным преимуществом ведомственного финансового аудита является возможность своевременного выявления фактов неправомерного или нерационального использования бюджетных средств. На основании материалов аудиторской проверки учредитель организации главный распорядитель бюджетных средств оперативно принимает меры для устранения неэффективного использования ресурсов и предотвращения возникновение подобных ситуаций в будущем. По своей сути внутриведомственный аудит выступает своеобразной управленческой функцией.

Проанализировав теорию и практику проведения внутриведомственного аудита нами выявлен ряд причин, влияющих на неэффективность проведения внутриведомственного финансового аудита.

Во-первых, несоответствие отечественных реалий организации аудита с международными методиками проведения финансового аудита деятельности бюджетных учреждений. Прежде всего, в части незаинтересованности внутренних аудиторов в выявлении финансово-бюджетных нарушений.

Во-вторых, несовершенство информационной базы и отсутствие автоматизированных систем поддержки контрольной деятельности.

В-третьих, неэффективная кадровая политика. Большинство нарушений, которые определяются в процессе осуществления контрольных мероприятий, относятся к человеческому фактору и непосредственно самой контрольной среде. С одной стороны, сами сотрудники боятся сделать ошибку и пытаются выполнять свои функции по минимуму, скрывая, таким образом, результаты проведенного контроля. С другой выступает проблема отсутствия четкого определения и закрепления полномочий и ответственности за них. Эти факторы снижают объективность оценки адекватности и результативности системы внутреннего аудита и контроля, не позволяя определить оперативность реагирования на проблемные аспекты, которые выявляются в ходе их реализации. Форма обучения и повышения квалификации специалистов, которая существует на сегодняшний день, недостаточна.

В ходе исследования в целях повышения эффективности проведения внутриведомственного финансового аудита нами разработан комплекс задач, решение которых направлено на развитие системы внутриведомственного финансового аудита бюджетных организаций, рисунок1.

Реализация задач развития внутриведомственного финансового аудита, позволит контролировать правомерность расходования, целевое назначение используемых бюджетных средств и основную деятельность учреждения с точки зрения эффективности осуществления затрат на ее реализацию. Внедрение автоматизированных систем поддержки контрольной деятельности позволит специалистам внутреннего финансового аудита оптимизировать время на разработку программ контроля и отчетности, структурировать процедуры документирования, профессионально распределять ресурсы для выполнения контрольных заданий [6]. Дополнительную ценность принесет создание электронных баз данных.

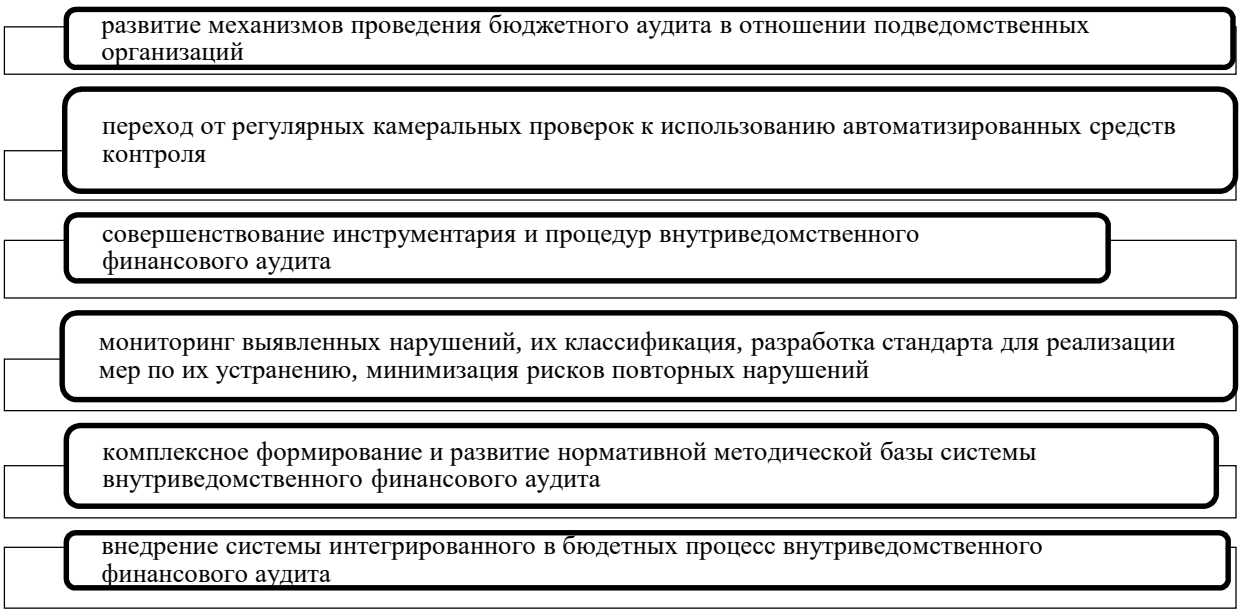


Рисунок 1 – Задачи развития внутриведомственного финансового аудита

Центральную роль в формировании эффективного финансового аудита может сыграть рациональная кадровая политика, которая должна быть направлена на совершенствование компетенций и навыков внутренних аудиторов. Для эффективного выполнения поставленных перед аудиторами задач и достижения целей необходимо закрепить за специалистами персональную ответственность за результаты их работы, а также повышать персональную заинтересованность и ответственность сотрудников бюджетного учреждения за качество выполняемой работы [7].

В завершение следует отметить, что решение вышеуказанных задач и выполнение рекомендаций в части автоматизации контрольной деятельности, формирования кадровой политики поможет органам государственного управления в создании эффективной системы внутриведомственного финансового аудита.

Библиографический список

1. Митюкова Э.С. Некоммерческие организации. Правовое регулирование, учет и налогообложение – М.: АйсиГрупп, 2017. – 304 с.
2. Кочинев Ю.Ю. Аудит организаций различных видов деятельности. – М.: Питер, 2010. –287 с.
3. Государственные и муниципальные финансы: учебник для бакалавров под ред. А.В. Пенюгаловой // Краснодар, Кубанский государственный университет, 2015. – 512 с.
4. Даниленко Н.И. Ведомственный (внутренний) контроль и аудит: теоретический и практический аспекты развития // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2015. – №16. – С. 45-51.
5. Шубина Т.В. Оценка эффективности деятельности бюджетной организации в процессе аудиторской проверки / Т.В. Шубина // Аудиторские ведомости, 2016. – №1. – С. 62-67.
6. Бергаль Е.В. Внешний и внутренний финансовый контроль в системе государственного контроля: региональный аспект // Государственный аудит. Право. Экономика, 2016. – № 3. – С. 7-14.
7. Пенюгалова А.В., Жуков С.И. Инструменты повышения эффективности государственного финансового контроля в РФ // Collection of scientific articles. Scientific journal, 2015. – С. 262-266.

НАЛОГОВЫЕ СПОРЫ: МЕХАНИЗМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗРЕШЕНИЯ

Арутюнян Э.Р., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Киселева К.А., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бергаль Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налоговый спор, обжалование, налоговый орган, налогоплательщик, акты налоговых органов, механизм разрешения налоговых споров.*

Аннотация. *В статье выявлены особенности механизма урегулирования налоговых конфликтов. Проведен обзор финансовых и правовых проблем, в результате которых возникают налоговые споры, а также решений по их урегулированию. Уточнены порядки досудебного и судебного рассмотрения налоговых споров хозяйствующих субъектов.*

Налоговые споры между налоговыми органами и налогоплательщиками возникают достаточно часто, так как основной целью проверки является доначисление налогов, и налоговые органы не всегда осуществляют объективную проверку деятельности налогоплательщика. В связи с этим налогоплательщики вынуждены обжаловать акты таких проверок, действия (бездействия) должностных лиц налоговых органов, то есть инициировать налоговый спор, который разрешается в досудебном или в судебном порядке. Устойчивые темпы роста налоговых споров предопределили актуальность темы исследования.

Об актуальности исследования свидетельствует постоянное увеличение количества налоговых споров, в части применения налогового законодательства. Нередко такие споры требуют применения не только налогового законодательства, но и параллельного участия административно-процессуальных и гражданских норм. Таким образом, появляется необходимость в становлении баланса компетенции налоговых органов и защиты прав налогоплательщиков.

Теоретические и правовые аспекты, причины возникновения и разрешения налоговых споров изучены в трудах российских ученых Е.В. Ордынской, Д.В. Винницкого, В.В. Поляковой, Д.М. Щекина и др. [1;2;3].

В условиях развития системы налогообложения, изменений налогового законодательства, нестабильной экономической ситуации система разрешения налоговых споров до конца не изучена.

Целью настоящего исследования является комплексный обзор финансовых и правовых проблем, в результате которых возникают налоговые споры и разработка предложений по их урегулированию.

В ходе исследования нами определено, что налоговый спор – это переданное на рассмотрение уполномоченного органа разногласие налогового органа и налогоплательщика, связанное с проверкой исчисления и уплаты налогов, по поводу их взаимных прав и обязанностей, требующее разрешения на основе правовой оценки

законности действий субъектов.

Основная причина возникновения налоговых споров – несогласие налогоплательщиков с решениями налоговых органов о привлечении к ответственности за нарушение налогового законодательства. Причинами незаконного привлечения к ответственности могут выступать: некорректное разъяснение налоговыми органами норм права и ошибки в их применении; неверное суждение о фактических обстоятельствах дела; нарушение налоговыми органами процедуры проведения мероприятий налогового контроля, которая установлена законодательством.

Решением возникшего конфликта выступают два способа обжалования ненормативных правовых актов, решений, действий (бездействия) налоговых органов: административный (досудебный) и судебный порядок защиты прав налогоплательщиков. Акты налоговых органов, действия (бездействие) их должностных лиц могут быть обжалованы в вышестоящий орган или в суд [4].

Преимущественным способом обжалования является досудебный порядок, заключающийся в урегулировании разногласий без подачи дела в суд. И отличается простой процедурой обращения, свободной формой изложения жалобы, а также незамедлительным рассмотрением поступившей жалобы.

Введение обязательного досудебного порядка разрешения споров позволяет сконцентрировать деятельность судебных органов на разрешении сложных и запутанных спорных ситуаций. При этом устранена двойная работа судов и вышестоящих налоговых органов, что является главным преимуществом данного нововведения [5].

С принятием Федерального закона от 27 июля 2006 г. N 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» произошли изменения процедуры судебной защиты. С 1 января 2009 года обязательной процедурой налогового спора стало досудебное обжалование решений о привлечении (об отказе в привлечении) к ответственности за совершение налогового правонарушения. Законодателем была реализована концепция последовательного урегулирования налоговых споров: в досудебном и далее - в судебном порядке [6].

Существует две возможности досудебного обжалования решений: в порядке апелляционного производства или в общем порядке. В соответствие с п. 2 ст. 139 НК РФ применение того или иного варианта зависит от того, вступило ли решение в законную силу или нет.

Налоговый спор можно постараться урегулировать без вмешательства суда, но если такой возможности не предоставляется, то к судебному процессу налогоплательщик должен быть максимально подготовлен, чтобы достойно защитить свои права и не уплачивать государственную пошлину.

Анализ практики показывает, что значительная часть налоговых споров становится предметом разрешения суда, даже несмотря на то, что существует возможность обжалования актов и действий (бездействия) налоговых органов в административном порядке. В таких случаях налоговый спор представляет собой структурно-сложное отношение, поэтому после обращения заявителя в арбитражный суд спор приобретает значимость как материально-

правовую, так и процессуальную [7].

Право на судебное обжалование возникает у налогоплательщика после прохождения досудебной процедуры урегулирования спора, так как законом предусмотрена обязанность налогоплательщика указать сведения о соблюдении досудебного порядка и приложить документы, подтверждающие его соблюдение. В случае несоблюдения досудебного порядка урегулирования спора высшим налоговым органом или арбитражным судом может быть вынесено определение об оставлении заявления без движения, так как данные органы в этом случае не вправе принимать заявку к своему производству. Каждое дело об оспаривании ненормативных правовых актов, решений и действий (бездействия) налоговых органов рассматривается судьей единолично в срок, не превышающий трех месяцев со дня поступления соответствующего заявления в арбитражный суд, включая срок на подготовку дела к судебному разбирательству и принятие решения по делу.

Оценка сложившейся ситуации позволила сформировать мнение о том, что налоговые органы не проводят политику поддержки добросовестного налогоплательщика и не заботятся о формировании налоговой культуры, предполагающей взаимное уважение всех участников налоговых правоотношений.

Отсутствие конкретизированной процедуры рассмотрения налогового спора в административном порядке объясняет недостаток стремления налоговых органов найти компромисс в неразрешенном конфликте.

Данное мнение основано на результатах анализа существующей судебной практики, отёчности налоговых органов, высказываемых в литературе позиций, согласно которым при рассмотрении споров административного порядка подавляющее большинство жалоб физических и юридических лиц остаются неудовлетворенными. Однако при обращении в суд требования налогоплательщика, как правило, удовлетворяются.

Налоговое законодательство предусматривает определенный вид ответственности налоговых органов – это возмещение убытков, причиненных налогоплательщику вследствие своих неправомерных действий, решений или бездействия, за счет средств федерального бюджета. Указанная практика приводит к ежегодному росту количества судебных разбирательств, практически по всем налоговым спорам, загруженности судов и снижению их эффективности. Для разрешения данной проблемы нами исследован зарубежный опыт Великобритании и США.

Так, в Великобритании налоговые споры рассматриваются в налоговой палате в трибунале первого порядка, через 30 рабочих дней со дня подачи искового заявления дела передаются в верховный трибунал, где осуществляется последующая апелляция и рассмотрение особо важных налоговых дел в течение 45 рабочих дней.

В США лишь 10% всех налоговых споров доходит до суда. Остальные 90% – решаются путем мирного урегулирования через Службу внутренних доходов, опираясь на Закон об административном процессе. Данная служба пользуется огромной популярностью у налогоплательщиков, так как урегулирование споров в данной организации не влечет больших затрат и большего времени на урегулирование споров. На сегодняшний день, данная служба является альтернативой судебных разбирательств.

Результаты данного исследования позволяют сделать вывод о том, что введение

процедуры досудебного урегулирования споров одновременно является и эффективным, и не лишает налогоплательщика возможности, в случае несогласия с решением вышестоящего налогового органа, обратиться в суд. Такая система урегулирования налоговых споров позволяет разгрузить суды, использовать механизмы переговорного процесса и проводить урегулирование налоговых споров в кратчайшие сроки.

Библиографический список

1. Ордынская Е.В. Организация и методика проведения налоговых проверок // М.: Издательство Юрайт, 2015. – 406 с.
2. Полякова В.В. Налоговое право. Учебник для вузов // Издательство Альпина Паблишер, 2015. – 839 с.
3. Дмитерко Г.В. Проблемы налогового администрирования предприятий малого и среднего бизнеса России // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. 2016. – Т. 12. – № 16. – С. 134-138.
4. Запольский С.В. Финансовое право: учебник. – 2-е изд.: Волтерс Клувер, 2011 – 792с.
5. Сорокина А.М. Налоговый контроль как фактор повышения экономической безопасности региона // В сборнике: Актуальные вопросы современной финансовой науки. Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции. Кубанский государственный университет, 2017. С. 213-214.
6. Приказ ФНС России от 13.02.2013 N ММВ-7-9/78@ «Об утверждении Концепции развития досудебного урегулирования налоговых споров в системе налоговых органов Российской Федерации на 2013 – 2018 годы» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: base.garant.ru//.
7. Бартунаева Н.Л. Предмет доказывания по налоговым спорам, связанным с привлечением субъектов хозяйственной деятельности к ответственности // Издательство Wolters Kluwer, 2007. – 152с.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ОПТИМИЗМ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Батц Л.А. *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *потребительский оптимизм, индекс экономической надежды, экономический прогноз, перспективы развития, аналитические исследования, динамика индекса.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности социально-экономической ситуации в современной России. Проанализированы основныестатистические данные результатов глобальных опросов, представленные в официальных источниках. Такжерассмотрены мнения мировых экспертов в отношении экономического прогноза социально-экономической ситуации на текущий 2017 год.*

В социальной психологии оптимизм (пессимизм) личности рассматривался главным образом как ее “врожденное” свойство или как результат первых этапов социализации. Социальные условия рассматривались психологами как одно из важнейших обстоятельств оптимизма не только на стадии социализации, но и при определении актуального состояния личности. В рамках психологической традиции оптимизм личности связывался не столько с предвидимым ею будущим и антиципацией, сколько с уровнем удовлетворенности человека, актуальным благополучием и его общим позитивным или негативным восприятием жизни [1].

В последнее время в нашей стране сложилась непростая социально-экономическая ситуация. Политическая обстановка также не отличается стабильностью. В таких условиях уровень потребительского оптимизма россиян имеет тенденцию к снижению. Так, например, по результатам опроса, эксперты Ромир выяснили, что в 2017 г. доля экономических пессимистов в нашей стране (31%) почти вдвое превысила число оптимистов (17%). Таким образом, Россия оказалась на 33 месте в общем рейтинге, разделив свое место с Финляндией и ЮАР. Как и в предыдущие годы, наиболее оптимистично настроены в экономическом плане развивающие страны во главе с БРИК. Самые же низкие показатели индекса экономической надежды уже несколько лет подряд фиксируются в развитых странах и особенно в Западной Европе. Таковы результаты глобального опроса, проведенного ассоциацией независимых исследовательских агентств Gallup International/WIN в 69 странах мира [2].

В рамках ежегодного проекта «Конец Года» («EndoftheYear»), уже 40-го по счету глобального исследования мнения жителей планеты, ассоциация независимых исследовательских агентств GallupInternational/WIN опросила почти 69 тысяч респондентов в 69 странах мира, чьи высказывания фактически репрезентируют мировое общественное мнение.

Исследовательский холдинг Ромир, продолжает публиковать результаты опроса о перспективах 2017 г.

В числе прочих вопросов респондентам было предложено оценить экономические перспективы 2017 г. в сравнении с предыдущим. На основе полученных ответов путем вычитания негативных ответов из позитивных был рассчитан глобальный индекс экономической надежды, значение которого оказалосьв отрицательной зоне (-14п.п.). В среднем 42% жителей планеты надеются, что 2017 г. принесет экономическое процветание. Противоположного мнения придерживаются 22% опрошенных во всем мире. При этом почти треть респондентов (31%) полагают, что 2017 г. с экономической точки зрения будет таким же, как и предыдущий.

Таким образом, кривая индекса экономической надежды в России после двухлетнего уверенного роста опять пошла вниз. Вице-президент GallupInternational/WIN и президент исследовательского холдинга Ромир Андрей Милехин считает такое поведение индекса достаточно закономерным.

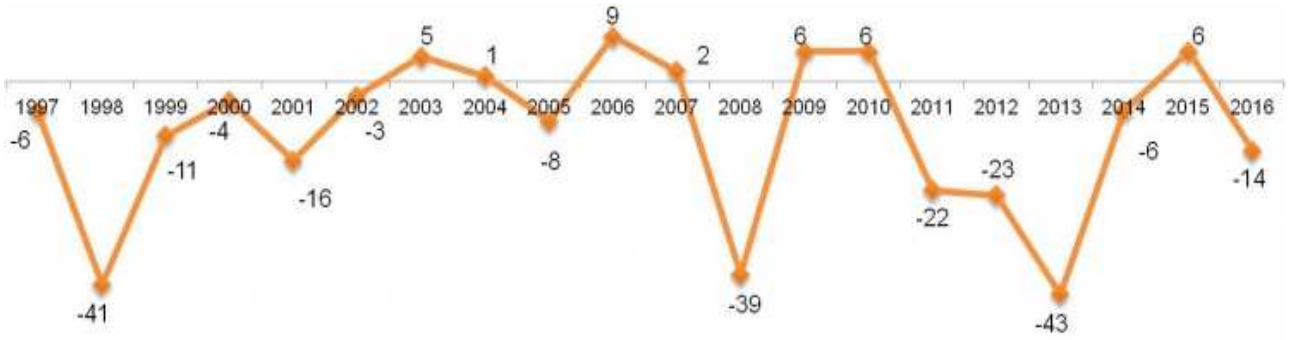


Рисунок 1 - Динамика Индекса экономической надежды в России, % [2]

В 2013 г. призрак кризиса уже блуждал по стране, что начало отражаться на потребительском поведении уже во второй половине 2013 г. Поэтому столь пессимистичные прогнозы на 2014 г. оказались неудивительными. Доля экономических пессимистов, хоть и уменьшилась по сравнению с предыдущим годом, но все равно осталась больше числа оптимистов. В 2015 г. индекс вышел в плюсовую зону, т.к. россияне, вероятно, не думали, что нынешний кризис примет такой затяжной характер. После года экономических проблем оставались надежды на скорые изменения к лучшему в 2016 г., но этого не случилось. По официальным показателям прошлый год оказался несколько успешнее предыдущего. Однако многочисленные исследования, в том числе и проведенные Ромир, показывают, что для россиян ушедший год выдался более тяжелым, чем 2015 г. Отсюда и рост пессимистичных настроений. Поскольку следить за проблемами развитого мира и радоваться успехам на международной арене россиянам мешает отсутствие экономического благополучия, высокое расслоение и отсутствие видения будущего.

Ни для кого не секрет, что сегодня Россия переживает не лучшие времена: резкое снижение стоимости нефти, введение санкций со стороны Евросоюза и Америки, финансирование военной операции, проводимой на территории Сирии и другие

внутри- и внешнеполитические факторы оказывают негативное влияние на экономику страны, и, как следствие, на уровень жизни ее граждан [3]. Представители различных министерств и ведомств, ранее бодро рапортующие о том, что ситуация вот-вот стабилизируется, становятся все более осторожными в своих обещаниях и высказываниях. Заявление Председателя Правительства РФ Д. Медведева о том, что денег в стране нет даже на то, чтобы повысить пенсии, вызвало немалый общественный резонанс и повлекло за собой шквал возмущения со стороны народных масс.

По мнению бывшего министра финансов РФ А. Кудрина, которое было высказано им в рамках прошедшего в Давосе экономического форума, 2017 г. станет «нулевым» для российской экономики. Это значит, что резкого ухудшения ситуации, как и стремительного ее улучшения, ожидать не стоит. По его словам, вероятен небольшой рост ВВП, который, впрочем, нельзя назвать признаком стабилизации геополитической обстановки [4]. Кроме того, А. Кудрин отметил, что представителей власти должен волновать не только и не столько рост конкретных экономических показателей в определенный период времени, а увеличение конкурентоспособности отечественной продукции, интеграция в мировую экономику и развитие собственных рыночных взаимоотношений. Он считает, что выход из кризиса – явление вполне реальное, причем в самой ближайшей перспективе.

Один из самых оптимистичных экономических прогнозов для России в 2017 г. принадлежит чиновникам из Министерства экономического развития страны. По их мнению, в 2017 г. рост ВВП в России составит около 2% от уровня 2016 г., в котором этот показатель увеличится еще на 0,2%. Однако многие аналитики считают такую точку зрения несоответствующей действительности, ведь по итогам 2015 г. ВВП снизился почти на 4%. Возвращение объема производства на прежний уровень займет немало времени, поэтому рассчитывать на стремительный рост показателей ВВП не приходится.

Специалисты Всемирного банка предлагают вниманию общественности гораздо более скромный прогноз. По их мнению, рост экономики в России начнется не ранее, чем в 2018 г., причем не столь стремительными темпами, как предполагают представители Минэкономразвития РФ [4].

Итак, по мнению большинства аналитиков, в 2017 г. экономику России ждет медленный, но верный рост. Основным показателем станет размер ВВП, который на протяжении последних лет характеризовался отрицательной динамикой. Ожидается, что в 2017 г. его изменение впервые станет положительным. Однако его рост не окажет существенного влияния на благосостояние граждан – влияние кризисных явлений оказалось весьма серьезным, поэтому восстановление покупательской способности населения и уровня его жизни займет не один год.

Библиографический список

1. Кесельман Л.Е., Мацкевич М.Г. Экономический оптимизм/пессимизм в трансформирующемся обществе. - URL: http://www.nir.ru/sj/sj/12kesel.htm.
2. Исследовательский холдинг Ромир. Экономическая надежда покинула россиян. - Интернет-ресурс: [http://romir.ru/studies/867_1485810000/]

3. Прокопенко А.Потребительский оптимизм россиян пошел на спад. -Интернет-ресурс: [https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/07/680190-potrebitelskii-optimizm]
4. Что будет с Россией 2017 году: мнение экспертов и экономический прогноз. Интернет ресурс:[http://111999.ru/economy/chto-budet-s-rossiej-v-2017-godu/]

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА КОРПОРАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ PROCTER & GAMBLE COMPANY

Бегизардова Т.С., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В.*, доцент кафедрыэкономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансовая политика, финансовые результаты, финансовая стратегия, прибыль, продажи, инвестиционные решения и решения финансирования.*

Аннотация. *В статье раскрываются сущность финансовой политики и ее особенности на уровне мировых корпораций. На примере Procter&GambleCompany (P & G) рассматривается финансовая стратегия и приводится оценка эффективности проводимой финансовой политики корпорации с использованием ключевых финансовых показателей компании.*

Финансовая политика предприятия – совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения целей предприятия [1]. Хорошо разработанная финансовая политика позволяет компании не снижать темпы развития даже в тех случаях, когда исчерпаны очевидные резервы для развития, в том числе неохваченные рынки и дефицитные продукты. В такие моменты на первое место в конкурентной борьбе всегда выходят предприятия, которые умеют верно идентифицировать стратегию поведения в данной ситуации, а также мобилизовать имеющиеся финансовые ресурсы на достижение поставленных целей.

При разработке системы управления финансами перед компанией возникает проблема гармонизации развития и её интересов, наличия необходимого объема денежных средств и сохранения высокой платежеспособности. В соответствии с продолжительностью и характером решаемых задач корпорация ставит перед собой финансовые стратегические и тактические задачи. Необходимо отметить, что в реализации финансовой политики эти решения делят на две важные группы: инвестиционные решения и решения финансирования.

Инвестиционные решения и решения по финансированию корпораций взаимосвязаны и никак не могут существовать отдельно. Внутренними источниками финансирования инвестиций являются нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления. Внешними, в свою очередь, краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы, также эмиссия акций. Выбор этих источников напрямую влияет на структуру капитала и коэффициент выплаты дивидендов [2]. Финансовые решения помогают достичь стабильного положения на рынке и сохранить платежеспособность и финансовую устойчивость в целом.

Неотъемлемой частью финансовой политики какой-либо компании является финансовая стратегия. Финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии компании, обеспечивающей все основные направления

развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды [3]. Эта стратегия охватывает все стороны деятельности предприятия, такие как оптимизация основных и оборотных ресурсов, распределение прибыли, ценовую и налоговую политику, а также политику в области ценных бумаг. Она разрабатывается в рамках стратегического финансового планирования организации и нацелена на достижение заданного уровня некоторых основных параметров её работы.

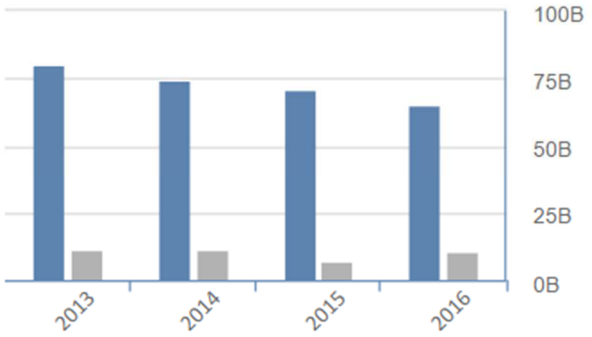
«Procter&Gamble» (P&G) – крупная американская компания по производству потребительских товаров, которая приобрела репутацию одной из лучших мировых торговых фирм. Обладая свыше 80 основных брендов, P&G ежегодно получает доход около 10 млрд. долларов по всему миру. P&G доминирует в производстве моющих и чистящих средств, а также средств личной гигиены. Корпорация формировалась на зарубежных рынках в послевоенные годы и следовала своей международной стратегии – осуществлять перенос фабричных марок и маркетинговой политики, созданных в США, в страны Западной Европы – вначале достаточно хорошо. На протяжении следующих 30 лет в результате этой программы появилась классическая международная компания, которая осуществляла свою стратегию при этом лишь с минимальной адаптацией для размещения своих продуктов в других странах [4]. Благодаря значительной диверсификации бизнеса, у компании нет профильного рынка, а значит и зависимости от рыночной конъюнктуры. Из-за стабильного роста потребительской активности акции P&G показали бурный рост, особенно после кризиса в 2008 г. – с самых минимальных отметок в 2015 г. они взлетели почти в 2,5 раза. Но, несмотря на столь позитивную динамику, доходность бизнеса умеренная, а что касается инвестиционной привлекательности, она неоднозначна.

На сегодняшний день P&G использует гораздо более централизованную финансовую политику, в которой эксперты глобального управления денежными средствами внимательно наблюдают за организациями в региональных центрах компании по всему миру. Как и многие корпорации P&G пытается рационализировать свою систему производства, чтобы получить экономию издержек за счет концентрации производства определенных товаров в некоторых, специально выбранных странах как альтернативу производству этих товаров в каждой крупной стране. Такая политика привела к повышению валютного риска, более трети которого приходиться на недолларовые операции. Необходимо отметить, что эта финансовая стратегия принесет компании немало выгод. Во-первых, зарубежные филиалы аккумулируют запасы наличных в местной валюте. Таким образом, P&G экономит на транзакционных издержках, так как занимается обменом валюты между своими филиалами, при том, вытесняя из этого процесса банки. Во-вторых, компания экономит на покупках опционов для покрытия каждой позиции, объединяя свои валютные риски и покупает «зонтичный опцион» [5].

Помимо валютных транзакций важной составляющей финансовой политики P&G является договоренность между филиалами об инвестировании избыточных средств и заимствование денег у других подразделений,

что вновь вытесняет работу банков. Так, за последние годы P&G сократила число банков, с которыми сотрудничала, с 420 до 200. Использование внутрифирменных ссуд вместо ссуд банков снижает издержки заимствований, что способно обеспечить экономию процентных платежей.

Валовая рентабельность компании в 2014 г. составляла 49,2%, операционная маржа 16,8% (рисунок 1). По маржинальности у компании также показатели невысокие – около 12,6%. На тот момент низкие показатели были связаны с диверсификацией бизнеса, что очень ограничивало деятельность в целом, однако это увеличивало устойчивость компании.



Валовая прибыль TTM	50,93%
Операционная маржа TTM	20,76%
Коэффициент прибыльности TTM	15,37%
Прибыль на инвестиции TTM	10,88%

Общий доход Чистая прибыль

Рисунок 1 – Ключевые показатели финансовых результатов P & G , млрд. долл.

В 2015 г. выручка корпорации сократилась на 7,6% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., а чистая прибыль – на 17% (таблица 1). Причиной этому послужило колебание валюты. Согласно финансовой политике компании, более 70% дохода генерируется на зарубежных рынках с местной и нестабильной валютой. С резким укреплением доллара выручка уменьшилась в годовом выражении до 18,14 млрд. долл., когда, согласно прогнозам, аналитики ждали 18,49 млрд. долл.

Таблица 1 – Динамика финансовых результатов P & G, млрд. долл.

Период до:	30.06.2016	30.06.2015	30.06.2014	30.06.2013
Общий доход	65299	70749	74401	80116
Валовая прибыль	33108	34307	35371	40125
Операционные доходы	13441	11049	13910	13817
Чистая прибыль	10508	7036	11643	11312

На начало 2017 г. прибыль на акцию P&G составляла1,8 долл., что превзошло прогнозы аналитиков. Чистые продажи составили 16,9 млрд. долл., хотя показатели продаж на протяжении всего года можно назвать стабильными, прибыль на акцию возросла по сравнению с прошлым годом. Практически в каждом подразделении компании к концу 2016 г. продажи возросли на 1-2%. Рост в каждом сегменте был отмечен благодаря инновационным товарам и маркетинговой поддержке. Что касается операционного потока денежных средств, он составил 3 млрд. долл., а его свободная производительность 82%.

В заключение хотелось бы отметить, что в современных условиях компания способна продуктивно работать и получать желаемый

доход, если правильно разработана финансовая политика. Она, в свою очередь, должна быть гибкой и способной корректироваться под давлением внешних и внутренних факторов рынка.

Библиографический список

1. Ушаков В.Я. Финансовая политика предприятия. – М.: МУ им. С.Ю. Витте, 2015. – 242 с.
2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2004. – 592 с.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия – К.: Ника-Центр, 2004. – 711 с.
4. Искренко Э.В. Международный бизнес: Учебно-методический комплекс / Науч. ред. О.А. Ломовцева. – Волгоград.: ВолГУ, 2003. – 176 с.
5. Хилл Ч. Международный бизнес – СПб.:Питер Пресс, 2013 –688 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Гайдай А.А., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Лембурова В.М., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бергаль Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *методы оценки инвестиционного проекта, эффективность инвестиций, анализ инвестиционной деятельности, инвестиции, инфляция.*

Аннотация. *В статье рассмотрены основные методики оценки эффективности инвестиционного проекта. Обоснована невозможность построения формализованных подходов к оценке эффективности проекта. Уточнены количественные и качественные критерии оценки инвестиционного проекта.*

Расширение бизнеса большинства российских и зарубежных компаний осуществляется за счет реализации инвестиционных проектов. Под инвестициями понимаются долгосрочные вложения частного или государственного капитала в различные отрасли экономики с целью получения прибыли. Инвестиционная деятельность начинается с постановки цели инвестирования и заканчивается закрытием предприятия после полной отдачи вложенного капитала. Для сохранения и приумножения инвестиций инвестор заинтересован в выявлении и устранении рисков, с которыми сопряжено осуществление инвестиционной деятельности, а также в определении соответствия инвестиционных проектов требованиям экономичности, эффективности и результативности. Чтобы процесс разработки и реализации инвестиционного проекта был эффективен и не мог негативно сказаться на результатах финансово-хозяйственной деятельности организации, необходимо принятие оперативных управленческих решений. Информационной базой для принятия таких решений служат результаты оценки эффективности инвестиционных проектов. Кроме того, результаты оценки удовлетворяют интерес потенциальных инвесторов, собственников бизнеса в части перспективы развития компании, ее возможности и способности сохранять финансовую устойчивость, обеспечивать эффективное ведение бизнеса. Учитывая вышеизложенное, вопросы оценки эффективности инвестиционных проектов является актуальной темой исследования.

Общие аспекты формирования, реализации и оценки инвестиционных проектов рассматривались в работах В.Г. Однокоз, Л.И. Зелениной, С.И. Федькушовой. Изучению методологии оценки эффективности инвестиционных проектов посвящены работы В.В. Ковалева, М.С. Кушинова, Н.С. Комаровой, М.Ю. Мирзабековой [1, 2, 3, 4]. В трудах Л.В. Канторовича и В.В. Новожилова. В их работах было доказано, что минимальный уровень эффективности инвестиционных

вариантов, устраивающий инвестора, может быть определен как результат формирования плана инвестиций, разработаны теоретические и методологические аспекты система оценки экономической эффективности инвестиционных проектов. Однако порядок ее применения до конца не исследован.

В настоящее время наиболее активно применяются следующие методики: методика по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, разработанная Госстроем РФ при участии Министерства экономики РФ и Министерства финансов РФ; методика по оценке эффективности инвестиционного проекта, применяемая при разработке бизнес-плана, разработанная Организацией объединенных наций по промышленному развитию – UNIDO (Центр ЮНИДО в РФ); методика по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для предоставления отдельных видов государственной поддержки при реализации инвестиционных проектов на территории Краснодарского края. Во всех вышеуказанных методиках оценка эффективности инвестиционных проектов строится на основе традиционного комплекса показателей: чистый доход (NV); чистый дисконтированный доход (NPV); внутренняя норма доходности (IRR); индексы доходности затрат и инвестиций (PI); дисконтированный срок окупаемости (PP) [5].

В соответствии с методиками выполняются следующие действия: оценка реализуемости и эффективности инвестиционных проектов; обоснование целесообразности участия в реализации инвестиционных проектов заинтересованных предприятий, банков, инвесторов; сравнение вариантов реализации проекта; государственная, отраслевая и другие виды экспертиз инвестиционных проектов. В анализе инвестиционной деятельности применяются статические методы – основанные на учетных оценках и не учитывающие фактор времени, и динамические методы – основанные на дисконтированных оценках, учитывающие фактов времени.

Критерии, необходимые для оценки инвестиционных проектов, могут различаться в зависимости от конкретных особенностей организации, ее отраслевой принадлежности и стратегической направленности. При составлении перечня критериев необходимо использовать те, которые вытекают непосредственно из целей, стратегии и задач организации, и ее долгосрочных планов. Проекты, получающие высокую оценку с позиции одних целей, стратегий и задач, могут не получить ее с точки зрения других.

При оценке эффективности инвестиционного проекта соизмерение разновременных показателей осуществляется путем приведения их к ценности в начальном периоде, так как одинаковые по величине затраты, осуществляемые в разное время, экономически неравнозначны. Значительная продолжительность жизненного цикла проекта приводит к экономической неравноценности осуществляемых в разное время затрат и получаемых результатов. Это противоречие устраняется с помощью метода приведенной стоимости или дисконтирования [6].

В ходе проведенного исследования установлено, что основная методическая проблема оценки экономической эффективности инвестиций связана с невозможностью построения формализованных подходов к оценке эффективности конкретного проекта. Подготовка инвестиционного варианта требует времени, в течение которого появляется новая информация о рассматриваемом варианте, а также

генерируются новые бизнес-идеи. Для обработки новой информации в свою очередь требуется время, а за это время появляются новые бизнес-идеи и т.д.

Для решения выше обозначенной проблемы нами предлагается сформулировать жесткие требования к эффективности отдельного проекта изолированно от процесса оценки эффективности проекта. Уровень жесткости требований определяется двумя группами факторов: уровнем эффективности конкурирующих инвестиционных вариантов и степенью ограниченности лимита инвестиций. Экономические интересы инвестора определяются тремя группами факторов: эффективностью множества инвестиционных альтернатив, степенью ограниченности инвестиционных ресурсов и риском. При оценке проекта предлагается сравнить прогнозируемую эффективность с нормативной эффективностью и принять инвестиционное решение. Полагаем, что процессе оценке эффективности инвестиционных проектов должен учитывать: результаты анализа рынка; финансовое состояние предприятия; степень доверия к руководителям проекта; влияние реализации проекта на окружающую среду; учет влияния инфляции; задержек платежей и других факторов, влияющих на ценность используемых денежных средств; учет неопределенности и рисков, связанных с осуществлением проекта.

Оценка экономической эффективности затрат, осуществляемых в ходе реализации проекта, занимает центральное место в выборе возможных вариантов вложения средств. Эффективность проекта в целом показывает его потенциальную привлекательность для возможных участников и источников финансирования. Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки его реализуемости и заинтересованности в нем всех участников.

Процесс оценки проекта не может быть сведен к примитивному исчислению некоторого показателя. Никакой показатель не может рассматриваться как единственный и безусловный аргумент в пользу принятия или отклонения проекта, он может быть лишь одним из аргументов при принятии решения. Оценка любого инвестиционного проекта имеет комплексный характер, подразумевает не только количественные, но и качественные критерии. Решение об инвестировании должно приниматься с учетом значений всех перечисленных критериев и интересов всех участников инвестиционного процесса. Применение методов оценки и анализа проектов предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов.

Библиографический список

1. Однокоз В.Г. Сущность и классификация инвестиционных проектов //Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий», 2016.
2. Мамий Е.А. Инвестиционная политика органов власти – фактор устойчивого развития территорий в условиях глобализации // В сборнике: Ресурсный потенциал национальной экономики в условиях глобализации Материалы международной научно-практической конференции, 2008. С. 26-27.
3. Мирзабекова М.Ю. Оценка эффективности инвестиционного проекта // Международный научный журнал «Инновационная наука», 2016. – №1-1 (13).

4. Бергаль Е.В. Финансовые инструменты развития экономики региона по кластерному принципу // В книге: Новая экономическая реальность, кластерные инициативы и развитие промышленности (ИНПРОМ-2016) под ред. А.В. Бабкина. – Санкт-Перетбург, 2016. – С. 482-487.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, 21.06.1999 № ВК 477) // [Электронный ресурс] – URL: base.garant.ru/.
6. Воробьева И.М., Пономарев А.М. Оценка эффективности инвестиционных проектов // Молодой ученый. – 2015. – №10. С. 563-567.

ОЦЕНКА ВКЛАДА ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА

Голобородько Е.О., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *туризм, валовой внутренний продукт, динамика, развитые страны, развивающиеся страны, национальная экономика.*

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы взаимосвязи и вклада международного туризма в валовой внутренний продукт. Показана динамика ряда показателей за период с 2010 г. по 2015 г. Рассмотрено прямое и косвенное воздействие международного туризма на национальную экономику.*

Для характеристики экономики какой-либо страны в целом используют макроэкономические показатели, среди которых главным является валовой внутренний продукт (ВВП). Он рассматривается в первую очередь при выявлении уровня экономического развития и благосостояния страны, а также служит основой для расчета других показателей. ВВП представляет собой стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период (как правило, за год).

С помощью ВВП получают ответы на вопросы экономико-статистической сферы. Одним их таких вопросов является измерение темпов экономического роста. Экономический рост является критерием экономического развития и выражается в росте ВВП, валового национального продукта или национального дохода в абсолютной величине или на душу населения [1]. Выделяют три типа экономического роста: положительный, нулевой и отрицательный. Для повышения уровня жизни населения необходим только положительный рост ВВП, который помогает решить и многие другие проблемы.

Ежегодные темпы прироста ВВП мира за период с 2010 г. по 2014г. колебались в пределах от 1,8% до 2,7%. Исключение составляет прирост мирового ВВП в 2011 г. по сравнению с 2010 г. на 10,9%, что, по нашему мнению, явилось следствием ускоренного развития мировой экономики после выхода всех стран мира из мирового финансово-экономического кризиса. Однако в 2015 г. по сравнению с 2014 г. мировой ВВП сократился на 5,7% [2]. Причины такого падения видятся в обострении, как политической, так и экономической ситуации в мире.

В обобщенном виде все страны мира принято делить на две большие группы – развитые и развивающиеся страны. Здесь подчеркнем, что в разных источниках как число стран, входящих в группу развитых стран, так и их «персональный» состав, различны. В данной статье к числу развитых отнесены страны-члены Организации экономического сотрудничества и развития. Все остальные страны и территории, включая страны с переходным типом экономики, отнесены к числу развивающихся.

Рассматривая темпы роста объема ВВП по выделенным двум группам стран, можно отметить, что они различны, о чем свидетельствуют материалы рисунка 1. Ежегодные темпы роста ВВП в развивающихся странах были выше, чем в группе развитых стран, а в 2015 г. по отношению к 2014 г. ВВП развивающихся стран упал меньше, чем в развитых странах: соответственно на 4,8 % и на 6,1%.

Среди ведущих стран мира самое большое снижение темпов роста ВВП в 2015 г. по сравнению с уровнем 2014 г. произошло в Российской Федерации – на 34,7%. Падение объемов ВВП наблюдалось и в таких странах как Бразилия (-26,7%), Италия (-15,2 %), Франция (-14,9%), Япония (-10,3%), Германия (-9%), Великобритания (-4,8%) и т. д. В ряде других стран наблюдалось увеличение объема ВВП (Китай – на 5,9%,США – на 3,7%, Индия – на 1,2% и др.) [2].

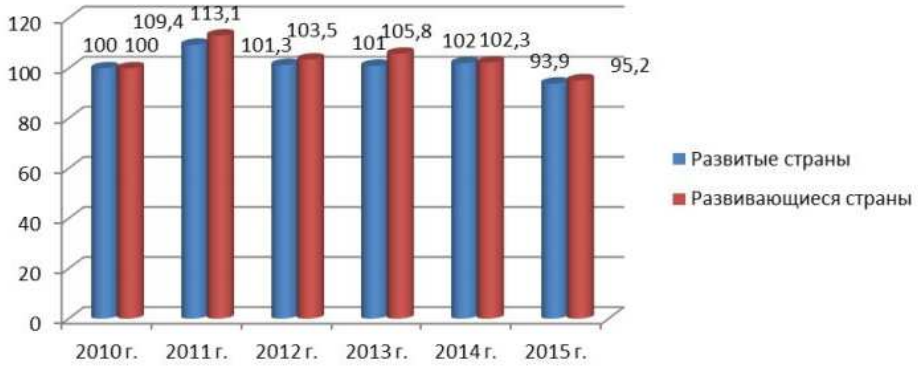


Рисунок 1 - Темпы роста ВВП по группам стран, %

Каждая страна стремится увеличить свой туристский потенциал, представить его как можно большему кругу потребителей за рубежом, привлечь максимально большее число иностранных туристов. Поэтому так важно знать для анализа воздействия туризма на экономику страны количество международных прибытий.

Международные туристские прибытия ежегодно растут достаточно быстрыми темпами. Ежегодный прирост составляет 4 – 5% и в 2015 г. общий объем международных туристских прибытий превысил 1,18 млрд. человек. При этом можно отметить такую тенденцию: ежегодные темпы роста прибытий туристов в группе развитых стран в целом выше, чем в группе развивающихся стран. Это приводит к изменениям в структуре мирового рынка туристских прибытий.

Международный туризм в последние десятилетия развивается очень быстро, поскольку является экономически выгодным для стран, так как его развитие и функционирование способствует привлечению в отечественную экономику денежных средств. Доходы от международной туристской деятельности стимулируют также и развитие региональной экономики. Как отечественные, так и иностранные туристы, предъявляют потребительский спрос на разнообразные товары и услуги. При увеличении туристских потоков возрастает спрос на товары и сувенирную продукцию, на изделия местных народных промыслов, на изучение национальных традиций и т. п. [3].

В связи с этим наблюдается прямая зависимость между общим ходом развития экономики и ростом международного

туризма. В быстро меняющихся экономических условиях современного рынка происходит постоянное изменение причинно-следственных связей. Если рассматривать туризм как катализатор экономического развития, то комплексный потенциал страны будет решать судьбу туризма.

На рост и развитие международного туризма влияют даже незначительные экономические колебания в стране. Туристский рынок очень чувствителен к изменениям в экономике. При стабильности цен рост полного реального личного потребления на 1% ведет к остановке расходов на туризм; при росте личного потребления на 2,5% затраты на туризм увеличиваются на 4%, а рост личного потребления на 5% увеличивает расходы на туризм на 10%. При полном реальном личном потреблении ниже 1% в туризме наблюдается спад [4]. В каждой стране происходят различные изменения в экономике, поэтому реакция у каждой из них будет своеобразной, и, естественно, будет отклоняться от стандартных показателей.

Совокупный объем товаров и услуг, производимых индустрией туризма за определенный период, представляет собой валовой туристский продукт. Валовой турпродукт может рассматриваться либо как совокупность всех затрат, сделанных в экономике туризма для производства туристских товаров и услуг за определенный период, либо как суммарный объем всех доходов от реализации туристских товаров и услуг за определенный период [5].

Выделяют прямое и косвенное воздействие туризма на экономику.

Прямое воздействие туризма отражается в доходной части бюджета того или иного уровня через налоги, в формировании валового продукта, в увеличении количества рабочих мест в данной сфере деятельности.

Косвенное воздействие туризма шире и превышает по эффективности прямое. Так, в 2015 г. прямой вклад туризма в мировой ВВП составил 3%, а общий – 9,8%, т. е. на косвенное воздействие пришлось 6,8%. Причиной этого является стимулирование отраслей, косвенно связанных с туризмом. Косвенные доходы от туризма – это денежные средства, которые были затрачены турфирмами, туристами и предприятиями туристской инфраструктуры региона на приобретение оборудования, потребительских товаров и услуг у предприятий, не относящихся к туристской индустрии. Поэтому, чем больше времени турист остается на месте пребывания, тем больше сумма его расходов, тем выше косвенное (мультипликативное) воздействие туризма. Косвенный вклад туризма в экономику региона называют «эффект мультипликации» или «мультипликатор».

Таким образом, поскольку туристские услуги являются составной частью ВВП, то он формируется, в том числе, за счет суммы прямых и косвенных доходов турбизнеса и связанных с ним отраслей.

Положительная динамика роста общего вклада туризма в мировой ВВП, характерная для периода с 2010 г. по 2014 г., сменилась на противоположную в 2015 г. В 2015 г. произошло падение вклада туризма в ВВП мира на 5,2%. При этом свою «лепту» внесли как развитые (сокращение составило 5,9%), так и развивающиеся страны (падение составило 4,4%).

Среди туристских регионов мира снижение темпов роста общего вклада туризма в ВВП в 2015 г. наблюдалось только в Европе и Африке. Если причины падения в Африке вызваны в основном политическими событиями, то в Европе – экономическими

(кризисные явления в ряде отраслей) и политическими (массовая миграция населения из стран Азии и Африки) [6].

Поскольку Европа является ведущим мировым туристским центром, то сокращение здесь вклада туризма в создание ВВП в 2015 г. по отношению к 2014 г. на 10,4% весьма заметно сказалось на общемировом показателе. Вместе с тем самое существенное влияние на снижение общего вклада туризма в мировой ВВП оказало уменьшение этого показателя на Африканском континенте – на 520,7 млрд. долл. (или на 38,6%), которое в итоге было больше, чем суммарное падение в мире (на 393,5 млрд долл.). Одновременно с этим мировая картина была бы еще хуже, если бы не увеличение суммы вклада туризма в ВВП в Азиатско-Тихоокеанском регионе (на 16,9% за 2015 г.) и в странах Ближнего Востока (на 14,9%).

Все ведущие европейские страны недосчитались поступлений от международного туризма. Это стало причиной сокращения не прямого вклада туризма, удельный вес которого благодаря росту туристских прибытий немного вырос или остался на том же уровне, а следствием уменьшения косвенного вклада в результате сокращения времени пребывания иностранных туристов в этих странах и снижения потребления иностранными туристами товаров и услуг в стране пребывания. Так, например, в 2015 г. во Франции прямой вклад туризма в ВВП остался на уровне 2014 г. (3,7%), то косвенный вклад уменьшился с 5,6% до 5,4%.

Анализ основных макроэкономических показателей развития международного туризма в мире свидетельствует, что существует тесная связь между ВВП мира, международными туристскими прибытиями и общим вкладом туризма в мировой ВВП (рисунок 2).

Рисунок 2 - Ежегодные темпы прироста реального ВВП мира, международных туристских прибытий и общего вклада туризма в мировой ВВП, %

Таким образом, можно констатировать, что в мировом хозяйстве четко прослеживается прямо пропорциональная связь между показателями реального ВВП мира, международных туристских прибытий и общего вклада туризма в мировой ВВП. При этом благодаря устойчивой тенденции увеличения числа международных туристских прибытий вклад туризма в ВВП растет более быстрыми темпами, чем объем самого ВВП.

Туризм занимает одно из важных мест в мировой экономике. Международный туризм для многих стран и территорий мира является весомым источником дохода. В связи с этим важно по достоинству

оценить высокую роль туризма в перераспределении финансовых ресурсов.

Библиографический список:

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Мировой атлас данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://knoema.ru/atlas (дата обращения 25.04.2017).
3. Кицис В.М., Явишева И.Н. Классификация стран по значению международного туризма в национальной экономике / Туризм и региональное развитие: сборник научных статей. Вып. 9. – Смоленск: Универсум, 2016. – С. 32-37.
4. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2000. 320 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.studfiles. ru/preview/2779852/page:22/ (дата обращения 25.04.2017).
5. Щербакова С.А. Международный туризм: экономика и география: учеб.пособие / С.А. Щербакова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 144 с.
6. Кицис В.М., Явишева И. Н. Группировка стран по вкладу туризма в ВВП // Естественные и математические науки: современный взгляд на изучение актуальных проблем: сборник научных трудов по итогам междун. науч.- практ. конф. № 1. – Астрахань, 2016. – С. 45-50.

РАЗРАБОТКА И ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Гудакова Л.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *финансирование регионального развития, ресурсный потенциал региона, конкуренция, финансовые технологии.*

Аннотация. *В статье раскрываются принципы современного финансирования регионального развития в Российской Федерации в современных экономических условиях. Комплекс мер, направленных на устранение экономической неустойчивости базируются на построении модели финансирования экономических приоритетов, включая алгоритм формирования и выбора приоритетов развития.*

Конкурентоспособное развитие регионов РФ возможно только в условиях эффективного финансирования. Направления финансирования, а также его источники напрямую зависят от целей деятельности государства на определенный период времени. Более решительное использование в экономике современных подходов, актуальных именно для РФ, позволит осуществить необходимый рывок в экономическом и социальном развитии. Однако необходимо четко разделять экономическое и социальное, а также показатели, их отражающие. Четкое разделение позволит формировать стратегии и программы развития, реально отражающие цели, которые планируется достичь при их реализации, ясно разграничивая сферу влияния показателей. Безусловно, такое разделение потребует в дальнейшем выделения конкретных органов власти, ответственных за каждый показатель в отдельности.

Современное финансирование регионального развития должно осуществляться при соблюдении следующих принципов:

1) четкое разграничение приоритетов развития на экономическое, социальное и социально-экономическое;

2) осознание активной роли финансов в расширенном воспроизводстве;

3) использование современных финансовых технологий с учетом российской специфики;

4) определение органов и должностных лиц, ответственных за достижение запланированных показателей;

5) отказ от разработки программ, стратегий и концепций развития регионов, не обеспеченных финансовыми ресурсами;

6) создание организационных структур, отличных от региональных и муниципальных бюджетов, ответственных за экономическое региональное развитие;

7) возрастающая роль и экономическая эффективность деятельности финансовых институтов [1].

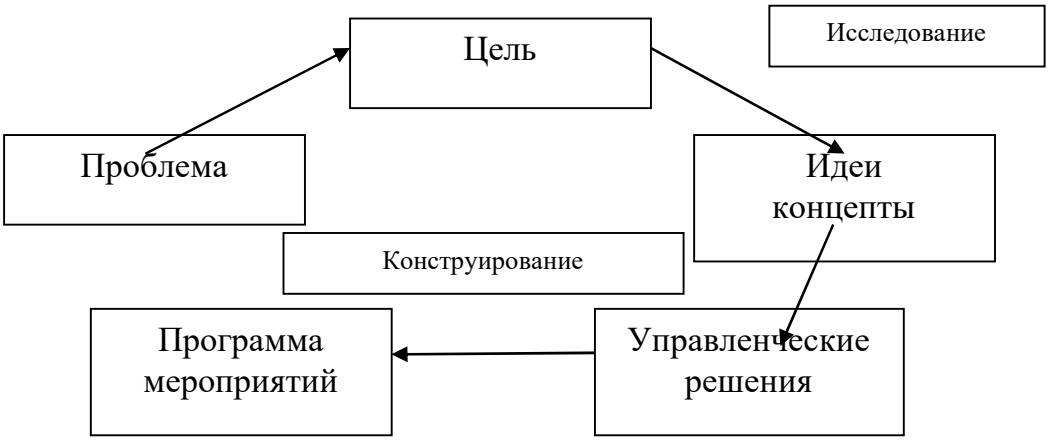


Рисунок 1 – Комплекс мер, направленных на устранение экономической неустойчивости (составлен автором)

Стимулирование комплексного развития является основной задачей на современном этапе. Использование финансирования с применением современных финансовых технологий позволит ускорить региональное развитие, что окажет положительное влияние на страну в целом. На рисунке 1 представлен комплекс, направленный на устранение экономической неустойчивости региона.

Теперь рассмотрим на рисунке 2 более детально подход, который, на наш взгляд, позволит выбрать приоритетные направления развития региона и сможет ответить на вопрос о том, какие действия необходимо предпринимать для наиболее эффективной реализации потенциала территории.

Данный подход содержит девять блоков. В первом проводится анализ общего состояния развития региона, оценивается его ресурсный потенциал и ресурсные возможности органов власти субъекта федерации, анализируются ограничения, которые связаны с реализацией поставленных целей и задач.

Во втором блоке оценивается ресурсный потенциал региона, анализируется возможность мобилизации и наращивания конкурентных преимуществ, которые позволяют более активно вовлекать в воспроизводственный процесс факторы, обусловленные ресурсным потенциалом региона.

Третий блок предназначен для оценки уровня ресурсного потенциала региона, который необходим для решения задач его социально-экономического развития. Если наблюдается дефицит ресурсов, то необходимо принимать решения, которые могут быть направлены как на уточнение задач и времени их исполнения, так и на необходимость привлечения дополнительного финансирования.

В четвертом блоке на основе статистической отчетности производится отбор системы показателей развития региона. На первом этапе формируется корреляционно-регрессионная модель, включающая все показатели, которые имеют количественные значения. И уже на основе корреляционной матрицы проводится отбор факторов, связанных определенной зависимостью[2].

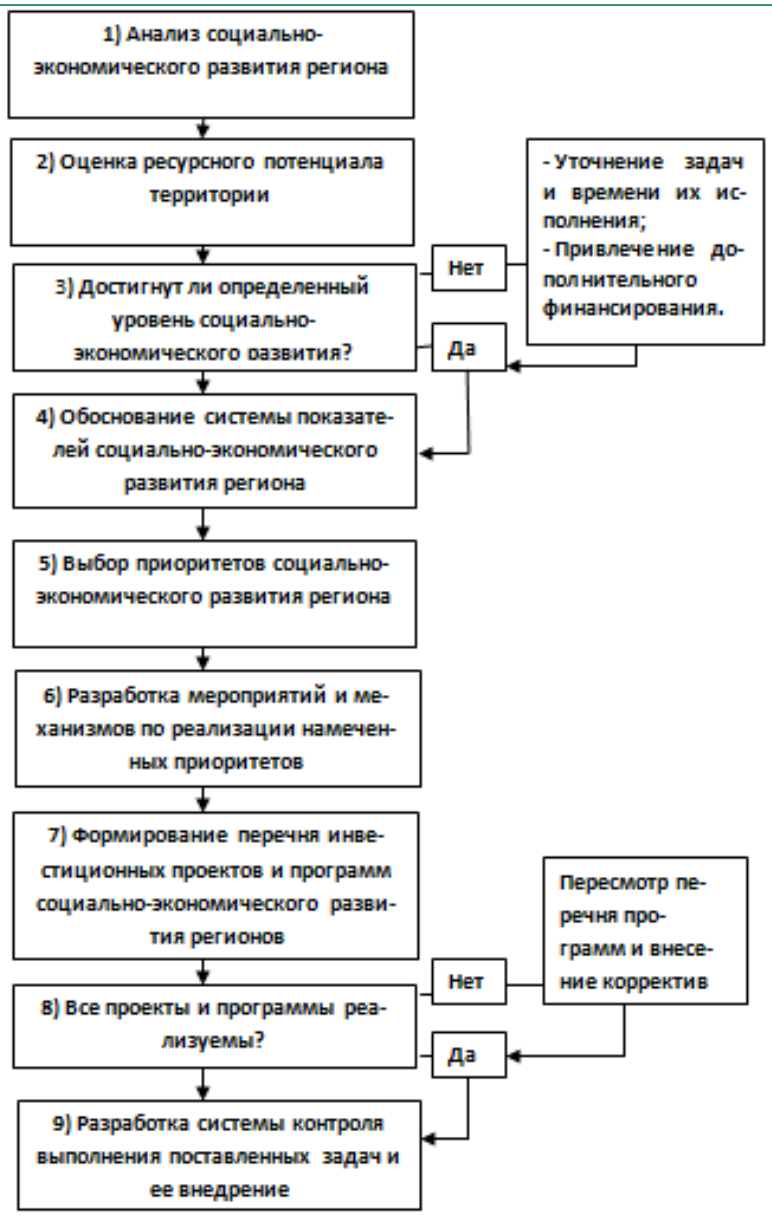


Рисунок 2 – Алгоритм формирования и выбора приоритетов финансирования экономического развития региона [составлен автором]

В следующем блоке под номером пять выполняется выбор экономических приоритетов развития региона. Если регион является дотационным, то, как правило, одним из основных его приоритетов является стремление выйти из дотационности.

В шестом блоке производится разработка мероприятий с непосредственным расчетом их сроков выполнения, стоимости и механизмов реализации.

В седьмом блоке формируется перечень программ социально-экономического развития региона и инвестиционных проектов. В восьмом блоке проводится оценка данных программ на возможность реализации. В девятом блоке разрабатывается система и показатели контроля выполнения программ их осуществляется их внедрение и реализация.

Данная система позволяет наглядно и последовательно рассмотреть все этапы по определению приоритетов развития региона. Грамотный и правильный подход позволит обеспечить приращение бюджета региона и

развитие его ресурсного потенциала.

Подводя итог, следует отметить, что эффективное определение приоритетных направлений основывается на комплексном анализе, который должен учитывать микро- и макроэкономический подход, конкурентоспособность и потенциал бизнеса и выпускаемой продукции, специфику экономики региона. Анализ обязательно должен включать в себя учет, как достигнутых результатов развития региональной системы, так и уже имеющийся потенциал ее развития, за счет инвестиционных проектов. Следующими мерами реализации региональной политики после определения ее приоритетов должно стать уточнение стратегической роли существующих объектов инфраструктуры с целью координировании общих направлений стратегического развития.

Библиографический список

1. Рындина И.В. Тенденции развития финансовых институтов в экономике России в сборнике: Актуальные проблемы экономического развития Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, 2011. –С. 77-81.
2. Рыльская М.А., Павлов П.В. Концептуальная модель развития особых экономических зон на территории РФ// Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2015. –№11. – С. 2-15.

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Гузун А.И., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Щебетеева С.М., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бергаль Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *планирование налоговых проверок; критерии отбора налогоплательщиков; налоговые проверки; налоговые доходы; налоговый контроль; выездные налоговые проверки.*

Аннотация. *В статье рассмотрена действующая система планирования контрольных мероприятий и выявлены ее отдельные недостатки. Уточнен перечень критериев отбора налогоплательщиков для включения в план проведения проверок, предложен механизм информирования налогоплательщиков о высокой степени риска работы с «фирмами-однодневками».*

В современных условиях налоговая система является одним из основных инструментов регулирования рыночной экономики. Правильно составленный план контрольной деятельности Федеральной налоговой службы является залогом результативной контрольной работы, снижения налоговой недоимки, повышения налоговой дисциплины, в связи с чем, изучение вопросов совершенствования системы планирования налогового контроля является актуальным и своевременным.

Вопросы совершенствования системы планирования налогового контроля изучены в трудах ученых В.Г. Панскова, Д.Г. Черника, М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Е.А. Федора, Е.В. Поролло и других [1, 2, 3]. Однако ввиду роста недоимки по налогам, изменений законодательства в сфере контрольной деятельности, вопросы планирования налогового контроля до конца не изучены.

В ходе проведенного нами исследования определено, что государственный налоговый контроль является одним из важнейших элементов налоговой системы и предусматривает мероприятия по проверке обоснованности, соответствия закону, целесообразности и эффективности действий налогоплательщиков по формированию денежных фондов государства. Кроме этого, налоговый контроль обеспечивает дополнительный сбор налоговых поступлений в виде доначислений, штрафов и пеней в бюджет государства. Государственным уполномоченным органом, ответственным за администрирование налоговых доходов, включая налоговый контроль, является Федеральная налоговая служба Российской Федерации. Обобщающим критерием эффективности деятельности налоговой службы с позиции выполнения ее основной задачи по сбору налоговых платежей является собираемость налогов [4].

Налоговый контроль реализуется в трех

компонентах: предварительный; текущий; последующий контроль. Стадия предварительного контроля обеспечивает регистрацию, сбор и хранение информации о налогоплательщиках Российской Федерации. Стадии текущего контроля присущи камеральные налоговые проверки, а также оперативный контроль соблюдения кассовой дисциплины. Выездные налоговые проверки проводится на стадии последующего контроля, по итогам одного-трех лет.

Выездные налоговые проверки проводятся в соответствии с планом проведения выездных налоговых проверок, утверждаемым ежегодно до начала финансового года. Это документ, в соответствии с которым проводятся совокупность мероприятий по контролю для оценки соответствия осуществляемых ими деятельности или действий (бездействия), производимых и реализуемых ими товаров (выполняемых работ, предоставляемых услуг) обязательным требованиям и требованиям, установленным муниципальными правовыми актами.

Эффективность выездных налоговых проверок зависит от качества разработки годового плана работы. В настоящее время такая работа осуществляется в рамках Концепции системы налогового планирования выездных налоговых проверок (далее – Концепция) [5]. Цель указанного документа с одной стороны – организовать работу налоговых органов при реализации полномочий в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах, а с другой – повысить налоговую дисциплину и грамотность налогоплательщиков. Концепция позволяет налогоплательщикам самостоятельно оценить собственные риски, а также устанавливает для налоговиков критерии отбора налогоплательщиков для включения в план проведения проверок. Такими рисками и критериями отбора являются: заниженная величина налоговой нагрузки предприятия или отклонение налоговой нагрузки от среднего уровня в разрезе отраслей народного хозяйства; отражение в бухгалтерской и налоговой отчетности убытков на протяжении периода двух и более лет; превышение доли налоговых вычетов по НДС более чем на 89,0% за год; темп роста расходов, опережающий увеличение доходов; отклонение среднемесячной заработной платы по хозяйствующим субъектам от среднего уровня по региону Российской Федерации; неоднократное приближение к предельному значению величин, являющихся критериями применения специальных налоговых режимов; максимальное приближение доходов индивидуального предпринимателя к величине расходов; построение деятельности через «цепочку» посредников без наличия разумных причин; отказ от представления налоговым органам пояснений по вопросам исчисления налоговых величин или предоставление в неполном размере; неоднократное снятие с учета юридического лица и постановка в другом налоговом органе; отклонение уровня рентабельности от среднего показателя данной отрасли; ведение деятельности с высоким налоговым риском.

Применение Концепции в части реализации единого подхода к планированию выездных налоговых проверок позволяет налогоплательщикам максимально уменьшить вероятность проведения выездной налоговой проверки в текущем году, если налогоплательщик полностью исполнил свои обязательства перед бюджетом, а налоговым органам – своевременно отреагировать на возможное совершение налоговых правонарушений и определить мероприятия налогового контроля.

Проанализировав динамику мобилизации

доходов в бюджеты всех уровней бюджетной системы, администрируемых ФНС, можно отметить следующие положительные результаты проведения выездных налоговых проверок, включенных в план с учетом критериев отбора.

Так, за последние три года количество проведенных проверок сократилось в 1,3 раза, с 35 757 единиц в 2014 году до 26 043 единиц в 2016 году, а общая сумма дополнительно начисленных платежей увеличилась с 289,51 млрд рублей в 2014 году до 352,34 млрд рублей в 2016 году. При этом объем доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации, администрируемых ФНС увеличился с 12 606,29 млрд рублей в 2014 году до 13 388,57 млрд рублей в 2016 году. Доходы увеличились на 6,2 %, а недоимка по налогам и сборам в бюджеты всех уровней бюджетной системы Российской Федерации увеличилась в 1,4 раза, с 384,94 млрд рублей в 2014 году до 542,54 млрд рублей в 2016 году. В свою очередь количество выявленных нарушений, приходящихся на одну плановую проверку, уменьшилось в среднем в 2,5 раза, а количество выявленных нарушений, приходящихся на одно плановое мероприятие, уменьшилось в среднем в 1,5 раза [6].

Приведенные факты свидетельствуют, что действующая система планирования контрольных мероприятий имеет отдельные недостатки.

Во-первых, подвергаются опровержению следующие критерии Концепции: низкие уровни налоговой нагрузки, рентабельности, налоговых вычетов по НДС могут быть обусловлены лояльной ценовой политикой предприятия, высокой ресурсоемкостью производства, расходами на инвестирование развития; опережение темпа роста расходов над доходами может быть обусловлено сдерживанием ценовой политики при росте себестоимости сырья; неоднократное приближение предельных величин к максимально установленным вполне допустимо, и может рассматриваться как косвенный признак, но не основной.

Во-вторых, при планировании проверок не планируются контрольные мероприятия по выявлению «фирм-однодневок». Это фирмы, связанные с механизмами теневого бизнеса и методами незаконной оптимизации налогообложения. Основным является не контроль правильности исчисления налогов, а их выявление и предупреждение составления подложных документов, позволяющих занижать налоговую базу по налогам.

Для решения обозначенных нами проблем предлагается исключить из перечня критериев отбора налогоплательщиков для включения в план проведения проверок, следующие показатели: низкий уровень налоговой нагрузки, рентабельности, налоговых вычетов по НДС; опережение темпа роста расходов над доходами; неоднократное приближение предельных величин к максимально установленным.

Кроме этого, предлагается сформировать единую информационную базу «фирм-однодневок», которая позволит оперативно проинформировать налогоплательщиков о высокой степени риска работы с подобными предприятиями и о ближайшем попадании в план выездных проверок [7]. Также предлагается сформировать единую информационную базу всех налогоплательщиков России: не уплачивающих налоги; не представляющих налоговые декларации или формирующих «нулевые» декларации, отчетность с большими убытками; имеющих руководителя официально зарегистрированным директором более чем трех юридических лиц, или «массовый» адрес регистрации и других

подобных критериев. Указанный информационный ресурс целесообразно предоставить не только для служебного пользования налоговыми службами, но и для общего пользования налогоплательщиков [8].

Реализация сформулированных предложений позволит повысить качество налогового администрирования, будет способствовать своевременному и полному поступлению налогов и других обязательных платежей в бюджет, в том числе за счет достижения высокого уровня налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков.

Библиографический список

1. Федоров Е.А., Баранова Л.Г., Федорова В.С. Налоговый контроль как элемент налогового администрирования // Социально-экономические проблемы, 2014. – № 3. – С.176-182.
2. Поролло Е.В. Налоговый контроль: сущность и место в системе государственного финансового контроля // Terra Economicus, 2013. – № 3. – С. 84-87.
3. Государственные и муниципальные финансы: учебник для бакалавров под ред. А.В. Пенюгаловой // Краснодар, Кубанский государственный университет, 2015. – 512 с.
4. Налоги и налогообложение: Учебное пособие под редакцией Лазуриной О. М. – Ярославль: МФЮА, 2014. – 220 с.
5. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».// [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/.
6. Отчеты ФНС за 2014-2016 годы. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/.
7. Письмо ФНС РФ от 05.04.2010 № ШТ-22-2/248@ «О формировании информационного ресурса «Однодневка» местного и регионального уровней» / [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru//.
8. Гребенникова В.А., Катрюхина А.Б. Проблемы налогового контроля за трансфертным ценообразованием в корпоративных структурах // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента сборник научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции, 2016. – С. 179-184.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Бергаль Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Деревщикова Е.О.*, студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Зуенко Е.В., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *государственная поддержка предпринимательства, экономическая эффективность предпринимательской деятельности, малый бизнес, угрозы региональной экономики.*

Аннотация. *В статье рассмотрено применение финансовых инструментов государственной поддержки предпринимательства, таких как субсидии, гранты, компенсации расходов, участие в уставном капитале и другие. Исследованы проблемы в реализации методов государственной поддержки предпринимательства на региональном уровне и определен вектор дальнейшего развития.*

В современной экономической и социальной жизни общества особенно важную роль играет предпринимательство, потому что оно существенно влияет на темпы экономического роста, уровень занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Высокий уровень развития предпринимательства выступает необходимым слагаемым современной модели рыночного хозяйства. Актуальность темы исследования предопределена тем, что в настоящее время полномочия по государственной поддержке предпринимательства передаются с федерального на региональный уровень власти. В каждом субъекте федерации разработана и реализуется региональная политика поддержки предпринимательства и развития соответствующей инфраструктуры

Теоретические и правовые аспекты финансовой поддержки предпринимательства в России рассматриваются в научных публикациях и исследовательских трудах современных ученых-экономистов – Морозовой И.М., Веселовского, М.Я., Старостиной М.В. Они анализировали проблемы развития и функционирования предпринимательства, предлагали различные мероприятия, направленные на расширение деятельности предпринимателей для дальнейшего развития бизнеса в России. Авторы обозначали различные формы поддержки малого бизнеса. Было определено, что одним из элементов, формирующих успешную деятельность предпринимателей, является целенаправленная поддержка со стороны государства [1, 2, 3]. Также авторы подтвердили важность и обоснованность доступа субъектов малого бизнеса к финансовым ресурсам.

Однако на данный момент тема полностью не исследована, стратегически значимые направления развития малого бизнеса находятся в стадии развития, финансовые

инструменты поддержки в полной мере не используются. Целью исследования является изучение основных аспектов поддержки малого предпринимательства и определение дальнейших путей его развития.

Под предпринимательством нами понимается самостоятельная, инициативная экономическая деятельность субъектов малого бизнеса, осуществляемая за счет заемных или собственных средств на свой риск и под свою имущественную ответственность, главная цель: получение прибыли и развитие собственного дела.

Государственная поддержка малого бизнеса в субъектах федерации осуществляется в целях активизации деятельности предпринимателей, создания новых рабочих мест, увеличения налоговых поступлений в бюджет.

Основными финансовыми инструментами государственной поддержки субъектов малого бизнеса являются: субсидии, гранты, займы, компенсация расходов, участие в уставном капитале, предоставление консультационной, информационной и рекламной поддержки. Для расширения доступа предпринимателей к кредитным ресурсам создаются: гарантийный фонд, фонд микрофинансирования, венчурный фонд, Фонд «Ассоциация развития инновационного предпринимательства».

Субъекты Российской Федерации активно проводят политику государственной поддержки предпринимательства. Основными показателями предпринимательской активности являются: количество предприятий, товарооборот, численность занятых в малом бизнесе. По данным показателям составляется рейтинг предпринимательской активности регионов (таблица 1).

Таблица 1 — Рейтинг предпринимательской активности регионов ЮФО

Регион	Экономически активное население, тыс. чел.	Число ИП прошедших государственную регистрацию (перерегистрацию) на 1 октября 2014 года, чел.	Число ИП по отношению к экономически активному населению, %
Краснодарский край	2563,4	225050	8,78
Республика Калмыкия	146,9	9681	6,59
Республика Адыгея	199,5	16388	8,21
Волгоградская область	1348,4	59176	4,39
Ростовская область	2138,1	137379	6,43
Астраханская область	531,1	28269	5,32
Южный федеральный округ	6927,4	475943	6,87

Составлено автором на основе данных Росстата [4].

Согласно приведённым данным Краснодарский край является несомненным лидером по уровню развития малого бизнеса среди регионов, входящих в состав Южного федерального округа. В Краснодарском крае количество индивидуальных предпринимателей составляет 8,78% экономически активного населения региона [5].

Несмотря на положительную динамику роста доли предпринимательской активности в Краснодарском крае, нами выявлен ряд проблем и недостатков, которые негативно сказываются на динамике роста объема производства в валовом региональном продукте, и которые можно рассматривать как угрозы региональной экономике. А именно: малодоступность банковского кредитования для новых предприятий и предпринимателей; отсутствие в местных бюджетах в необходимом объеме финансовых ресурсов, определенных субъектам малого предпринимательства; сложная и длительная процедура получения поручительства фонда (необходимо собрать длинный перечень документов, а одобрения сделки надо ждать долгий период времени, когда деньги могут уже не понадобиться); недоступность специализированных и общеэкономических консультаций; низкий спрос на продукцию, производимую субъектами малого бизнеса; отсутствие квалифицированных кадров; неэффективная работа финансовых институтов. Например, несмотря на регулярную поддержку от государства, сумма кредитов, выданных под поручительства Гарантийного фонда в 2016 году, по сравнению с 2014 годом сократилось в 2,7 раза.

В ходе проведенного исследования нами предлагается усовершенствовать процедуру распределения выдаваемых Гарантийным фондом поручительств по территории региона, упростив ее, и увеличить объем кредитования. На отдельном месте стоят вопросы контроля деятельности предпринимателей, получающих государственную поддержку.

Для создания условий динамичного развития малого предпринимательства субъектам, как государственного управления, так и местного самоуправления необходимо: пересмотреть процедуру распределения поручительств, выдаваемых Гарантийным фондом, увеличить суммы кредитования с помощью данного фонда; использовать все доступные каналы информационного обеспечения субъектов малого бизнеса об экономических условиях и способов их поддержки; совершенствовать инструменты банковского кредитования и лизинговые инструменты обновления элементов основного капитала [6].

Для увеличения эффективности системы функционирования государственной поддержки малого предпринимательства в Краснодарском крае рекомендуем: структурировать систему налоговых льгот для субъектов малого производственного, инновационного и экспортно-ориентированного предпринимательства; налаживать механизм микрокредитования как действенный инструмент, способствующий увеличению и упрощению доступности к кредитным ресурсам; создать совершенно инновационную систему показателей и критериев оценивания действенности программ поддержки субъектов предпринимательства на уровне региона, направленную, в первую очередь, на стимулирование деятельности малых предприятий; развивать инфраструктуру поддержки высокотехнологичного предпринимательства, совершенствуя сеть

региональных бизнес-инкубаторов и технопарков; контролировать институт объективной оценки эффективности государственных программ стимулирования деятельности предпринимателей [7].

Независимость оценки эффективности государственного стимулирования малого бизнеса увеличится при условии привлечения к ней общественных организаций, Всероссийского центра изучения общественного мнения, негосударственных консалтинговых и аудиторских фирм, специализированных научно-исследовательских институтов, региональных фондов поддержки МСП, а наиболее важное, – самих предпринимателей.

В заключении следует отметить, несмотря на экономическую и политическую ситуацию в стране и мире, бизнес сообщество сохраняет позитивные тенденции развития. Полагаем, что реализация разработанных рекомендаций в области поддержки малого предпринимательства будет способствовать формированию институциональных и экономических условий, необходимых для планомерного развития субъектов предпринимательства. Представленные рекомендации встроены в концепцию государственной поддержки предпринимательства в Краснодарском крае, определяют основные векторы ее развития и направлены на повышения деловой активности субъектов малого предпринимательства

Библиографический список

1. Морозова И.М. Основные проблемы предпринимательства // Проблемы экономики и менеджмента, 2016. – № 1. – С. 72-79.
2. Гуров А.В. Стратегическое развитие и финансовая поддержка малого бизнеса: региональный аспект // В сборнике: Актуальные вопросы современной финансовой науки. Материалы международной научно-практической конференции: в 2-х томах, 2016. – С. 75-82.
3. Мамий Е.А., Перелыгина Р.И., Топчий Л.А. Тенденции развития, особенности и проблемы кредитования МСП в Краснодарском крае // Экономика и предпринимательство, 2016. – № 3-2 (68-2). – С. 283-289.
4. Институциональные преобразования в экономике. Предпринимательство. // Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru.
5. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в 2016 году. Сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minfinkubani.ru/.
6. Веселовский М.Я., Старостина М.В. Организационно-экономические особенности развития и функционирования малого инновационного предпринимательства // МИР, 2016. – № 4. – С. 167-174.
7. Центр поддержки предпринимательства. Сайт «Малое и среднее предпринимательство Краснодарского края» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mbkuban.ru/.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В РОССИЙСКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Кабертай Ш.А., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *коррупция, предпринимательство, методы противодействия, этапы борьбы, индекс восприятия коррупции, теневая экономика.*

Аннотация. *В статье выявлены проблемы противодействия коррупции в современном российском предпринимательстве. Приводится систематизация этапов борьбы с коррупцией в бизнесе. Предложены практические рекомендации по противодействию и выделены наиболее перспективные пути борьбы с коррупцией в предпринимательстве.*

Коррупция – настоящая раковая опухоль общества. Она распространена в различных формах и видах практически во всех уголках планеты. «Коррупция, на наш взгляд, в самом общем виде как социально-экономическая категория выражает отношения, складывающиеся между должностными лицами и отдельными членами общества по поводу использования возможностей занимаемой должности с целью личной выгоды в ущерб третьей стороне (обществу, государству, фирме)» – такое довольно-таки разумное определение приводит в своей монографии С.М. Проява [1].

Большие масштабы коррупции в России очень сильно влияют на формирование, распределение, движение государственных и частных финансов, что, в свою очередь, приводит к достаточно серьезным проблемам: неэффективное финансовое управление в государстве, расширение поля теневой экономики, укрепление нездорового делового климата в стране. Первый этап по противодействию коррупции в современной России датируется последним десятилетием XX века. Первым законодательным актом о борьбе с коррупцией стал Указ Президента № 361 "О борьбе с коррупцией в системе государственной службы" [2].

Таблица 1 – Противодействие коррупции в бизнесе в России в 1990-е гг.

Мера	Автор	Дата принятия	Характеристика меры
Указ Президента № 361 «О борьбе с коррупцией в системе государственной службы»	Президент РФ - Б.Н.Ельцин	4 апреля 1992 года	Запрет на ведение предпринимательской деятельности чиновниками. Представление декларации о доходах госслужащими.
ФЗ «О борьбе с коррупцией»	Государственная Дума РФ	1993-1997 (не подписан Президентом)	Ужесточение наказания за коррупционные действия
Создание Национального антикоррупционного комитета	Общественная организация	29.09.1999г.	консолидация сил гражданского общества для противодействия коррупции в РФ

Удивительно, но в период расцвета бандитизма и произвола во всех сферах общественной жизни, никаких серьезных и значимых шагов по противодействию коррупции в бизнесе не было сделано. Хотя на общественной арене в середине 90-х коррупция как негативное явление обсуждалось достаточно часто и остро.

Второй этап связан со стабилизацией экономического положения РФ, с изменением внутриполитических и внутриэкономических условий.

Указом президента РФ В.В. Путина от 24 ноября 2003 г. был создан Совет при президенте Российской Федерации по борьбе с коррупцией [3]. На этом этапе институционализации антикоррупционной политики происходит имплементация международных норм по противодействию коррупции в российское законодательство и формирование ведомственных и региональных антикоррупционных программ. Позитивным действием законодательной системы была ратификация 25 июля 2006 г. Конвенции Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию от 27 января 1999 г., которая вступила в силу 1 июля 2002 г. [4]. На данных примерах видны усилия в сторону совершенствования законодательной базы. За весьма короткие сроки на федеральном уровне начинает вырабатываться некоторая антикоррупционная стратегия, а в субъектах федерации формируется законодательная база по противодействию коррупции и определяется порядок и методика проведения антикоррупционной экспертизы нормативно-правовых актов. Принципиальное отличие от первого этапа состоит в переходе от тактики к стратегии. Представим таблицу индекса восприятия коррупции за период второго этапа (таблица 2).

Таблица 2 – Индекс восприятия коррупции в России

Показатель	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Индекс РФ	2.3	2.7	2.7	2.8	2.4	2.5	2.3
Место РФ в рейтинге	79	71	86	90	126	121	143
Количество стран в рейтинге	91	102	133	145	158	163	179

Индекс показывает, что несмотря на стремление к совершенствованию законодательной базы, особых успехов в борьбе с коррупцией за данный период достигнуто не было. Более того, ратификация международных соглашений, казалось бы, должна была повлечь за собой положительное изменение ситуации, однако результаты только ухудшились.

Данный период начался в 2008 г. при новом Президенте РФ – Д.А.Медведеве, который подписал пакет законов «О противодействии коррупции», устанавливающих ответственность юридических лиц за коррупционные нарушения, увольнение чиновников за ведение предпринимательской деятельности, а также публичную декларацию не только собственных доходов, но и имущества близких родственников. Решительным шагом 2010 г. был «Национальный план противодействия коррупции», который утверждался каждые два года. В целом за этот период начала складываться модель антикоррупционной политики. На федеральном и региональном уровнях все чаще и чаще звучат призывы о

неприемлемости существующего уровня коррумпированности страны. Думается, что в свете последних событий 2016-2017 гг. можно ожидать нового витка антикоррупцинных действий в России, т.е. формирования нового этапа, который должен быть сконструирован с помощью других методов и других способов.

Приведем таблицу 3, характеризующую результаты третьего этапа борьбы, исходя из данных организации “Transparencyinternational” [5].

Таблица 3 – Индекс восприятия коррупции в России

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Индекс/результат	2.1	2.2	2.1	2.4	28	28	27	29	29
Место РФ в рейтинге	147	146	154	143	133	127	136	119	131
Количество стран в рейтинге	180	180	178	182	174	175	174	175	176

Итак, результаты демонстрируют, что в начале данного этапа положение стало даже хуже, чем в середине 2000-х годов. Но, начиная с 2011 г., наметилась определенная позитивная динамика. В 2012 г. показатели продолжили улучшаться, а затем – практически никакого продвижения ни к негативным тенденциям, ни к положительным. Несмотря на громкую борьбу, развязанную во время третьего этапа, коренных изменений сложившейся ситуации не удается добиться.

К проблемам противодействия коррупции относятся:

1) «Недостаток политической воли высшего руководства государства, направленной на противодействие коррупции, и, как следствие, несовершенство законодательства, изобилующего противоречиями и пробелами» [6]

2) Слабая развитость институтов гражданского общества

3) Отсутствие достаточной мотивации граждан принимать участие в мероприятиях по предупреждению коррупции. В этом плане просматривается чувство абсолютной бессмысленности таких мер со стороны граждан.

4) Бюрократизм

5) Несовершенство законодательной базы – огромное количество нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в предпринимательской среде, в которых разобраться очень нелегко.

Для борьбы с коррупцией в России уже существует и действует «Национальный план противодействия коррупции». Необходимо его дальнейшее совершенствование с помощью новых различных механизмов и методов с коллективным участием ученых и специалистов. Приведены рекомендации, которые могли бы быть использованы при работе над национальным планом:

1. Меры противодействия коррупции и коррупционному предпринимательству должны быть системными и комплексными.

2. В ходе противодействия коррупции в предпринимательстве необходимо в полной мере иметь в виду их крайне негативное влияние на социально-экономическое развитие РФ, а также их угроза национальной безопасности страны.

3. Необходимо прививать нетерпимость к коррупции, проводить воспитательно-разъяснительную работу с обществом, направленную на:

а) разъяснение отрицательных последствий коррупции и коррупционного предпринимательства для государства и для самих граждан

б) формирование антикоррупционного движения

4. Привлечение средств массовой информации к противодействию коррупции ввиду их сильного влияния на общественное сознание.

Очень важно, чтобы декларируемые лозунги о борьбе с взяточниками и взяткодателями не оставались одними лишь словами, а воплощались в дело, в результат. Резюмируем, что коррупция в целом очень сложное и многообразное явление. А её обитание в предпринимательской сфере, во взаимоотношениях бизнеса и власти только усложняет всю её многогранность. Дальнейшее изучение и работа над возможностями ограничения коррупции в предпринимательстве актуальны, представляют и чисто научный, и экономический интерес.

Библиографический список

1. Экономизация коррупции. Механизм противодействия: монография / С.М. Проява. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2015. – 159 с.
2. Указ Президента РФ от 04.04.1992 N 361 (с изм. от 16.11.1992) "О борьбе с коррупцией в системе государственной службы".
3. Указ Президента Российской Федерации от 24 ноября 2003 г. N 1384 «О Совете при Президенте Российской Федерации по борьбе с коррупцией».
4. «Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию» (заключена в г. Страсбурге 27.01.1999).
5. [Электронный ресурс] Corruption Perceptions Index 2016 - http://www.transparency.org
6. Шедий М.В. Коррупция в современной России: проблемы противодействия. – Орел. 2011.

К ВОПРОСУ О ДЕНЕЖНОМ СОВЕТЕ В БОЛГАРИИ – НЕОБХОДИМОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проф. Антоанета Кирова, *д-р по экономике*
ВТУ «Тодор Каблешков» (г. София)
toni.kirova@gmail.com

Ключевые слова: *денежно-кредитная политика, валютный борд (денежный совет), курсы валют, резервы валют.*

Аннотация. *С 1 июля 1997 г. в Болгарии установлен денежный совет (валютный борд). Основная причина о подобном установлении, это отсутствие возможности поддержания стабильности цен, процентных ставок и курсов валют. У валютного борда три основные, связанные между собой принципа. Первым является фиксирование курса национальной валюты к ведущей мировой (резервной) валюте или к валютной корзине. Второй принцип - полная конвертируемость денежной базы, состоящей из наличных денег в обращении (банкноты и монеты) вместе с банковскими резервами, сохраняемыми центральным банком, а третий принцип это режим обеспечения 100% покрытия денежной базы резервной валютой. В практике существуют и другие примеры для успешного применения денежного совета к национальной экномике, но есть и неуспешные.*

Стабильность финансовой системы - ключевой фактор на пути Болгарии к Еврозоне, по этой причине необходимо ее сохранить и поддержать валютный совет до момента присоединения. Того же мнения придерживается и «отец» денежного борда в Болгарии – американский экономист Стив Ханке. Однако, по мнению группы финансово-экономических экспертов, валютный борд уже превратился в препятствие на пути экономического развития страны и следует от него своевременно отказаться. Автор - сторонник идеи о сохранении денежного совета, а соответственно и финансовой стабильности в Болгарии.

Денежный совет (валютный борд) в Р Болгария. Сравнительный анализ. С применением Закона о Болгарском народном банке (БНБ), меняющий его внутреннюю структуру, с 1 июля 1997 г., в Болгарии установлен денежный борд (валютный совет). Основной причиной подобного установления является отсутствие возможности поддержания стабильности цен, процентных ставок и курсов валют. Системное неэффективное управление публичных финансов привело к необходимости привлечения средств при помощи МВФ, но с условием принять валютный совет, которой на практике контролирует фискальную политику. Следовательно, обменный курс болгарского лева к германской марке[1] – 1000 лв за одну марку. После принятия валюты евро, курс установлен на 1955,83 лв/евро, а после деноминации лева с 5 июля 1997 г., курс уже 1,95583 лв/евро. Валютный борд[2] режим денежно-кредитной политики, в котором поддерживается фиксированный обменный курс национальной валюты к выбранной достаточно сильной чужой валюте. Подобная система золотого стандарта, в котором

1 В 1997 г. 1 000 лв. = 1 германская марка, а впоследствии, после деноминации лева, по причине высокого уровня инфляции в стране, с 5.07.1999 г., обменный курс фиксирован на уровне 1 лв. = 1 германская марка

2 Currency board

стоимость денежной единицы фиксирована к определенному количеству золота.

Валютный борд базирован на трех основных, связанных между собой принципах. Первым является фиксирование курса национальной валюты к ведущей мировой (резервной) валюте или к валютной корзине, второй принцип полная конвертируемость денежной базы, составленной наличными деньгами в обращении (банкноты и монеты) вместе с банковскими резервами, сохраняемые централньным банком, а третьий принцип это режим беспечения 100% покрытия денежной базы резервной валютой. Второй принцип валютного борда это полная конвертируемость денежный базы, составленной наличными деньгами в обращении (банкноты и монеты), так как и банковские резервы в центральном банке.

Третьий принцип, именно режим, обеспечивающий 100% покрытия денежной базы резервной валютой, что означает возможность валютного борда эмитировать национальные деньги (левы), только если покупать резервную валюту. По этой причине считается, что валютный борд отнимает у государства денежный суверенитет, т.е. центральный банк не может провести денежную политику по своему осмотрению, например, посредством определения основных процентных ставок или изменения валютного курса.

При условии борда и зависимости денежной массы единственно от изменения валютных резервов, Централный банк не сможет кредитовать государство, а единственно торговые банки (в левах, под залогом и на риск острого кризиса ликвидности в системе). Преимущества и недостатки валютного борда показаны в таблице 1.

В конце м. мая 2015 г., по актуальным данным БНБ, резервы иностранной валюты обеспечивают 176,1% денежной массы[3], а в начале 2017 г. – 160%, в размер 47 млрд. лв. Одновременно, резервами иностранной валюты обеспечено достаточное покрытие взноса товаров и услуг, так как и краткосрочной внешной задолженности[4].

Таблица 1 – Преимущества и недостатки валютного борда

Преимущества	Недостатки
Преодоление потери доверия, в связи с неспособностью центрального банка финансировать чрезмерный дефицит бюджета; Преодоление неблагоприятных обстоятельств, например высокую инфляцию и обесценение местной валюты; Содействие в создании макроэкономической дисциплины, финансовой стабильности и прозрачности в политике правительства и центрального банка, вызванное правилами, которые легко отследить и следовать им.	Государство теряет инструменты денежной политики, с помощью которых противодействует обстановке возможных финансовых потрясений в экономике из-за внешних причин, что может весомо уменьшить привлечение иностранного капитала; В ожидании удаления борда и девальвации национальной валюты начинается ускоренный процесс ее превращения в резервы иностранной валюты; В условии девальвации возникает давление на банковскую систему, а именно массовое изъятие депозитов в местной валюте и конвертации их в международную резервную валюту[5].

[3] Информация о резервах в иностранной валюте происходит от суммы актив Управления „Емисионное“ БНБ, которое ответственно для поддержания валютного борда

4 По данных Министерства финансов Р Болгарии, в конце м. май 2015 г. уровень резерв обеспечивает покрытия взноса товаров и услуга на 7-8 месецев или 217,9% короткосрочой внешной задолженности

5 Аналогичные проблемы были в панической банковской ситуации с Корпоративном торговом банком в 2014 г., которые требуют лучшее управление ликвидности банк. В результате этого казуса, торговые банки увеличили резко свою ликвидность, а отношение ликвидных активов в первый раз превысил 30%-го уровня. Однако, не следует данный вопрос связывать единственно с наличием валютного борда

Среди самых успешных денежных советов можно указать на валютный борд в Хонконге, введенный в конце 1983 г., привязывающий гонконгский доллар к американскому. Претерпевает разные изменения в периоде существования (три десятилетия).

Негативным примером является валютный борд в Аргентине, установлен после рекомендации МВФ в 1989 г., где первоначально уровень инфляции снижен до 3,4% в 1991 г., с высокими темпами развития внешней торговли и 8%-ным экономическим ростом в 1995 г. Впоследствии однако, валютный борд проявляет свои недостатки, а именно увеличение внешней конкуренции, углубление неравенства и замораживание зарплат в публичном секторе. Отрицательное влияние на них оказывают и экономические кризисы, они затронули основных торговых партнеров, например Бразилию (в 1999 г.) и как результат увеличение торгового дефицита (дорогое аргентинское песо привело к превышению взноса над износом). Хотя местная валюта оставалась стабильной, единственные способы спасти борда были снижение налогов и выдача ценных бумаг на рынке. Подводя итог, публичный долг Аргентины взрос с 30% в 1993 г. до выше 80% в 2001 г.[6], а в конце 2001 г. введен месячный лимит для изъятия местной валюты из банков (1000 песо). Начат процесс массового обмена национальной на иностранную валюту, что привело к сокращению валютных резервов и к введению моратория на выплату внешней задолженности. В январе 2002 г., в новом отношении к американскому доллару, аргентинский песо обесценился на 29%. Долларовые влоги деноминированные в национальной валюте, фиксирование курса вполне убрано, а национальная валюта девальвирована еще на 75%. Вторая основательная причина отменения валютного борда, это рецессия.

Валютный борд существовал в Эстонии и Литве до присоединения стран к еврозоне, соответственно с 1-го января 2011 г. и 2015 г.

Валютный борд и членство Болгарии в еврозоне. Стабильность финансовой системы - ключевой фактор по пути Болгарии к еврозоне, а ее сохранение требует наличие валютного борда до момента присоединения. Таким образом, следуя примеру прибалтийских республик, доверие к финансовой системе сохранится до момента применения евро в качестве национальной валюты.

Определена ведущими экономистами как опасная, с серьёзными последствиями для болгарской экономики теза, которая поддерживает курс на удаление валютного борда в Болгарии, сложная задача по следующим причинам[7]:

1) Отсутствие ясной визии в поведении БНБ, которое потверждается политикой распределения кредитов торговым банкам без залогов в 1996 г. и фалитом КТБ в 2015 г., которому оплачены 3.7 млрд. лв. через Гарантийного фонда (что составляет 4.4% ВВП Болгарии);

2) При переходе к «плавучим» валютным курсам, Болгария как ограниченная экономика открытого типа, с торговым балансом в условиях валютного борда приближен к паритету между износом и взносом, к политическому риску в результате непрерывных политических изменений добавится и валютный риск. За последные 5 лет, торговый баланс начинает с 9,5% в 2012

[6] Для сравнения, в 2010 г, публичный долг Болгарии в размер 109% ВВП, а Греции – 113% (данные БНБ)

[7] Петков, К., Валутният борд и рисковете от премахването му, в-к Капитал, 27.03.2017 г., http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/mnenia/2017/03/27/2942458_valutniiat_bord_i_riskovete_ot_premahvaneto_mu/

г., и переходит постепенно к 7% в 2013 г., 6.5% в 2014 г., 5,9% в 2015 г. и 3,8% в 2016 г. - 3.8%. Значительное улучшение кредитного рейтинга и макроэкономической стабильности в Болгарии в большой степени является результатом фискальной дисциплины и поддержания доверия к режиму “currency board”;

3) В случае отмены борда и отсуствия реформы судебной системы, существует больший риск потери формированных валютных резервов.

Согласно мнению второй группы выдающихся экономистов[8], валютный борд превращается в препятствие по пути к экономическому развитию страны, из-за проблем, связанных с реструктурированием экономики, потери роста, ВВП и с низкими доходами. Одновременно, в условиях членства в ЕС, национальный банк не имеет право рефинансировать внутренние банки. Существенное преимущество будет достигнуто при вступлении в еврозону и принимание евро. В отношение к требованиям Маастрихтских критериев, Болгария отвечает, как должно быть:

1) Устойчивость валютного курса, с допустимыми годовыми отклонениями +/- 15%;

2) Устойчивость фискальной позиции, измерена двумя показателями: бюджетный дефицит до 3% ВВП в конце года (с исключением однократных эффектов) и уровень публичной задолженности до 60% ВВП;

3) Низкий уровень инфляции, превышающий не больше чем на 1.5% средний уровень годовой инфляции (HICP[9]) в трех странах ЕС с самым низким уровнем положительной инфляции;

4) Низкий долгосрочный процент (с доходностью по 10.5-годичные ГЦБ[10]), который не превышает больше, чем на 2% доходность трех стран ЕС с самым низким уровнем положительной инфляции;

На данный момент, Болгария выполняет все критерии за исключением членства в ERM2[11] («зал ожидания» еврозоны). Потенциальный риск - критерий «Уровень инфляции», особенно в условиях быстрого экономического восстановления и критерий «Долгосрочные проценты», учитывая необходимость рефинансировать сроки погашения ГЦБ в 2017 г.

Единственная валидная стратегия о монетарной политике Болгарии это быстрое присоединение к еврозоне в существующих условиях, что приведет к увеличению доверия к стране в глобальном аспекте. Кроме того, у ЕЦБ есть возможности на улучшенное европейское регулирование болгарских банков. В Европе разных скоростей, Болгария должна четко продемонстрировать интеграцию с ЕС, чтобы не остаться на обочине.

Поддержание валютного совета до вступления в еврозону, это самый верный способ для изменении валюты без возможного риска, связанный с освобождением валютного курса, что может быть использовано для снижения банковских долгов в левов или поглощения части валютных резервов БНБ. Стратегия удаления борда приведет к снижению стоимости

8 Ангарски, Кр. Иван Костов и др., http://dnes.dir.bg/news/valuten-bord-krasimir-angarski-25360320

9 **Harmonised Index of Consumer Prices (HICP),** https://www.ecb.europa.eu/stats/macroeconomic_and_sectoral/hicp/html/index.en.html

10 Государственные ценные бумаги

11 European Exchange Rate Mechanism, https://en.wikipedia.org/wiki/European_Exchange_Rate_Mechanism. С 2016 г., только Датская крона участвует в ERM II. Валюты Швеции (шведская крона), польская злота, чешская коруна, венгерский форинт, болгарский лев, румынская леа и хорватская куна объязаны вступить в соответствии с положениями применимых договоров о присоединении.

национальной валюты, которая складывается из сбережения национальной валюты и дополнительно приведет к снижению реальных доходов, в том числе пенсии.

Библиографический список

1. Chobanov, Dimitar, Piritta Sorsa, Behavioral Model of the Real Effective Exchange Rate of the Bulgarian Leva, IMF, March, 2004 (http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=17187.0).
2. Валутен съвет, http://www.capital.bg/link_dosie/drugi/887687_valuten_bord/
3. http://www.investor.bg/temi/
4. http://www.bloombergtv.bg/v-razvitie/2017-01-18/20-godini-valuten-bord-izvlecheni-i-propusnati-polzi-za-balgariya
5. http://www.mediapool.bg/ivan-kostov-bulgaria-tryabva-da-izleze-ot-valutniya-bord-ako-nyama-shans-za-evrozonata-news260718.html
6. Ангарски, Кр. Иван Костов и др., http://dnes.dir.bg/news/valuten-bord-krasimir-angarski-25360320
7. Петков, К., Валутният борд и рисковете от премахването му, в-к Капитал, 27.03.2017 г., http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/mnenia/2017/03/27/2942458_valutniiat_bord_i_riskovete_ot_premahvaneto_mu/
8. Harmonised Index of Consumer Prices (HICP), https://www.ecb.europa.eu/stats/macroeconomic_and_sectoral/hicp/html/index.en.html
9. European Exchange Rate Mechanism, https://en.wikipedia.org/wiki/European_Exchange_Rate_Mechanism

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Колосова В.В., *студент, Кубанский государственный университет (г.Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г.Краснодар)*

Ключевые слова: *коммерческий банк, капитал, собственные средства, Банк России, банковская система, финансовый кризис, достаточность капитала*

Аннотация. *В статье дана оценка структуры капитала российских кредитных организаций в условиях финансового кризиса 2014-2015 гг. Рассмотрены ключевые проблемы достаточности капитала, возникшие под влиянием мирового финансового кризиса.*

Банковская система является важным связующим звеном между различными составляющими любой экономической системы. В нестабильных условиях кризиса она оказалась подвержена рискам, что отражается на ее стабильности и прочности, оказывая влияние на государство и население. Капитал в процессе своего функционирования, преобразования и участия в финансовой деятельности банковской системы, и в частности отдельного банка, позволяет организовывать деятельность и обеспечить получение прибыли. Рост капитала, в свою очередь, позволяет обеспечить финансовую устойчивость банка, его масштабность и дальнейшее участие в развитии экономической системы в целом. Наличие собственного капитала позволяет обеспечить стабильность и устойчивую работу банка, его возможность возмещать расходы.

Кризисные условия отражаются на банковском секторе следующим образом: ужесточение требований банков к заемщикам, повышение ставок по выдаваемым кредитам, сворачиваемость многих потребительских программ. Вот почему важно акцентировать внимание на вопросах, связанных с деятельностью банковской системы.

При сравнении банковского капитала развитых стран, можно заметить, что доля собственных средств российских банков порядком ниже (рисунок 1). Это говорит о том, что российским банкам следует увеличивать объем собственных средств, что, в свою очередь, поможет увеличить их конкурентную способность на рынке банковских услуг внутри страны и за рубежом.

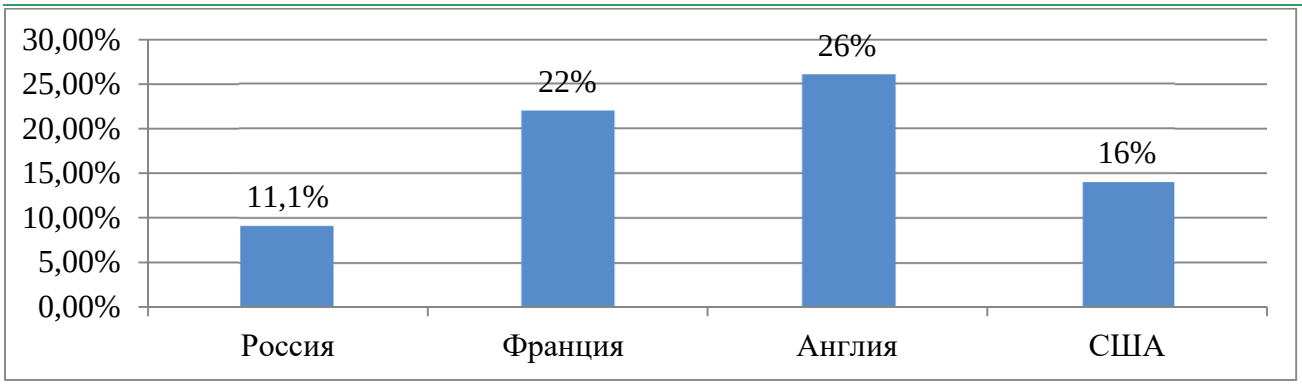


Рисунок 1 - Сравнительная характеристика капитала банков развитых стран за 2012 год

Одним из последствий кризиса является девальвация рубля, т.е. падение стоимости золота и зарубежных валют. Девальвация рубля отразилась на банковской системе, что привело к снижению достаточности капитала (отношение размера собственных средств банка к сумме его активов), приблизившись к минимальному значению (минимальный уровень 10%). В результате в 2015 г. ряд банков столкнулись с проблемой неплатежеспособности (рисунок 2). ЦБ РФ провел временную политику послабления, в соответствии с которой до 1 июля 2015 г. разрешалось для расчета достаточности капитала считать активы по курсу на 1.10.2014, не отражать убыток и так далее. Несмотря на это большинство крупнейших банков столкнулось со снижением показателей достаточности ниже минимума, ухудшением качества активов, ростом убытков и не смогли продолжать работу без дополнительного вливания капитала.

Рисунок 2 - Динамика просроченной задолженности и достаточности капитала

В результате более крупные банки пользуются возникновением кризиса, для того чтобы укрепить свое положение на рынке банковских услуг. Например, в июне 2015 г. акционеры «Бинбанка» заключили соглашение о покупке контрольного пакета акций «МДМ Банка». В июле 2015 г. «Промсвязьбанк» объявил о слиянии с «Первобанк», кроме этого он также приобрел пакет акций в Банке «Возрождение» (75%). Итогом данных процессов является сокращение количества банков на 35% за 10 лет (рисунок 3).

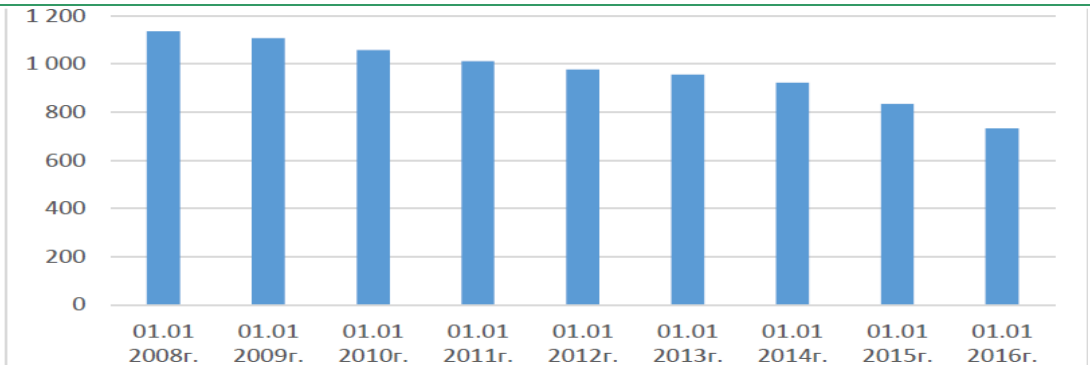


Рисунок 3 - Динамика количества действующих банков РФ

За 2015 г. собственный капитал кредитных организаций вырос на 13,6% и достиг 9 трлн. руб. В абсолютном выражении прирост собственных средств составил 1080 млрд руб. (против 864 млрд. руб. за 2014 год). Также изменилась структура источников капитала в 2015 г. по сравнению с 2014 г. Доля полученных кредитов АСВ выросла с 22 до 27%. В наибольшей степени сократилась доля прибыли и фондов с 40 до 37%. Благодаря предоставленным средствам через АСВ вырос удельный вес уставного капитала в источниках базового и основного капитала с 28 до 31% и с 27 до 30% соответственно, а доля такого источника, как прибыль, снизилась. Кроме того, за 2015 г. объем позиций с повышенным коэффициентом риска увеличился на 15,2% и по состоянию на 2016 г. составил 10 701 млрд руб., в свою очередь более чем на 60% снизилась величина кредитного риска по необеспеченным потребительским кредитам – с 1625 млрд руб. до 540 млрд руб. (рисунок 4) [1].

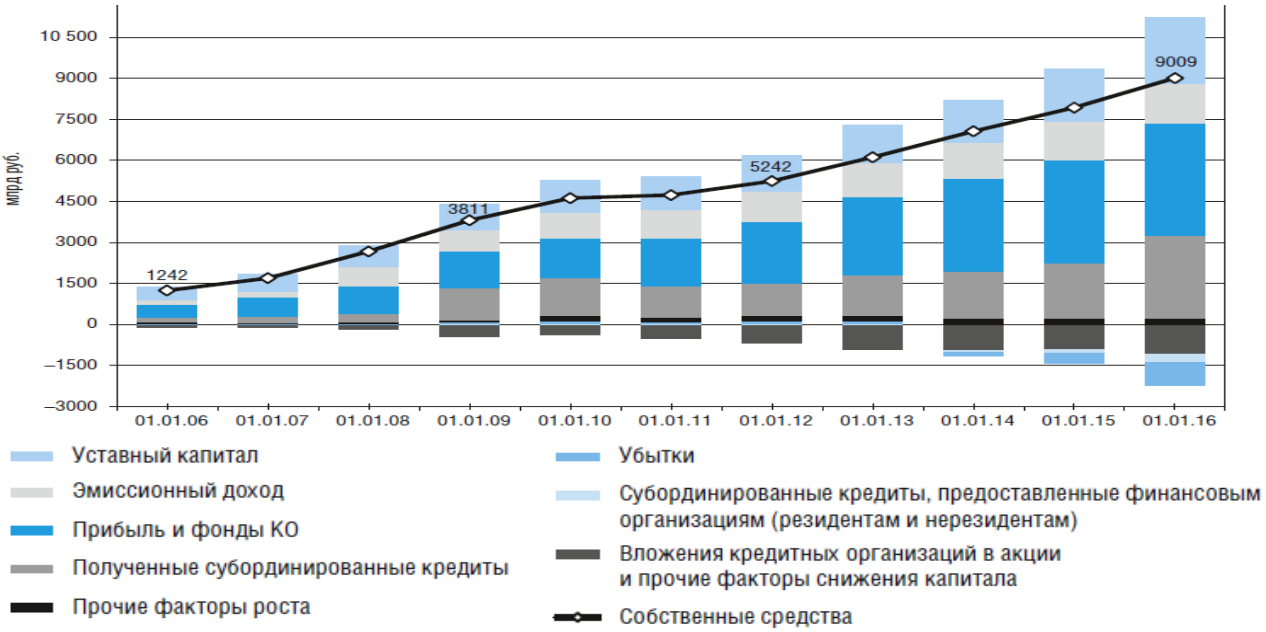


Рисунок 4 - Структура совокупного капитала банковской системы РФ по данным Центрального Банка России за 2006-2016 гг.

Собственный капитал имеет важное значение в деятельности банка, так как именно достаточность капитала показывает на способность банка покрывать убытки, в условиях риска. При наступлении рисковых событий банки стараются увеличивать показатель собственных средств за счет привлеченных источников [2]. По данным рейтингового агентства РИА Рейтинг в 2015 г. банки получили от АСВ более 800 млрд руб. в виде ОФЗ, другими словами 80% роста собственного капитала банковской системы было связано с данным механизмом государственной поддержки. Вследствие такого увеличения собственного капитала банковской системы РФ рост капитала стал вдвое больше прироста активов. По итогам 2015 г. лучшую динамику показали крупные банки, например, Сбербанк и Альфа-банк, что во многом стало результатом их докапитализации за счет государства. В рамках данной политики некоторые банки понесли значительные убытки. Так к концу 2015 г. «Внешпромбанк» потерял весь капитал в течение месяца и лишился лицензии. «ВТБ», «Ростбанк» и «Россельхозбанк» пришлось сократить собственный капитал суммарно на 60 млрд руб.

Подводя итог можно сделать вывод о том, что современное состояние банковской системы является нестабильным. Для поддержания стабильности работы банка необходимо обеспечить эффективное функционирование собственного капитала, норматив достаточности капитала, что будет достигнуто только при проведении постоянной оценки изменений, происходящих в состоянии финансовой системы. Также для уменьшения риска для вкладчиков, укрепления конкурентоспособного положения и поддержания роста активов банкам следует увеличивать объем капитала, что можно сделать за счет политики в области дивидендов. Поэтому постоянный анализ структуры и величины капитала является неотъемлемым условием современного управления банком.

Библиографический список

1. Центральный банк Российской Федерации, Москва, 2016 // URL:http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2015.pdf
2. Никифорова В.Д. Достаточность собственного капитала как основа регулирования банковских рисков в России // Экономика и экологический менеджмент, 2016. – №1. – С.40-46.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ КИТАЯ

Лебедева М.А., *бакалавр, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *Экспансия Китая, инвестирование, инфраструктурные проекты, Новый Шелковый путь, русско-китайские отношения, китайская экономика, ВВП, финансовые инструменты политического влияния, геополитическая стратегия, прямые иностранные инвестиции.*

Аннотация. *В статье рассматривается экспансия КНР на мировой арене с точки зрения финансовой активности в прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Раскрываются инвестиционные инструменты, посредством которых Китай выводит экономику страны за ее пределы. Обосновываются перспективы русско-китайских отношений.*

Современная экономическая публицистика и пресса склонны зачастую демонизировать экспансионистские намерения Китая – крупнейшей на сегодня экономики планеты. В то же время реальные очертания данной темы, перспективы взаимодействия нашей страны с азиатским соседом, масштабы экспансии и инструменты, которыми пользуется «Азиатский дракон» описаны несколько расплывчато.

Китай прошел в XX и XXI веке большой экономический дао (путь) – от арены коллективистских экспериментов 50-х годов, которые, возможно, навечно оставили бы в аутсайдерах любую другую страну, до лидера современного рынка, крупнейшего мирового производителя и крупнейшей мировой экономики в 2016 г. Бесспорно, столь стремительный рост, берущий свое начало в 1979 г., ускорившийся в 1990-х и продолжившийся по сей день, не может оставаться «внутри» страны – и с начала 2010-х КНР постоянно наращивает ПИИ, в то время как рынок ПИИ в общемировом масштабе не демонстрирует такой тенденции.

Итак, с конца 1970-х годов Китай перешел от закрытой, централизованной системы к более ориентированной на рынок системе, которая играет важную глобальную роль; в 2010 г. Китай стал крупнейшим в мире экспортером, а в 2015 г. из крупнейшего экспортера превратился в активного инвестора. Реструктуризация экономики и, как следствие, повышение эффективности способствовали более чем десятикратному увеличению ВВП с 1978 г. Измеренный на основе паритета покупательной способности (ППС), который регулирует ценовые различия, Китай в 2015 г. стал крупнейшей экономикой в мире, превзойдя США в 2014 г. впервые в современной истории. Тем не менее, доход на душу населения в Китае ниже среднемирового, что связано со спецификой демографии.

На сегодняшний день Китай добился того, что имеет 18% мировой экономики. Ее

экономические показатели выросли на 20.8% за 3 года. Так в 2014 г. ВВП страны (по паритету покупательной способности) составлял $18.67 трлн., в 2015 г. – $19.95 трлн., а в 2016 г. – уже $21.27 трлн.[1].

С ростом ПИИ, увеличивается и количество рабочих мест, а уровень безработицы снижается, так, согласно NBS, уровень безработицы снизился с февраля по март, а уровень в конце марта 2017 г. в крупных городах был ниже 5%. В Китай было добавлено 3,34 млн новых рабочих мест в первом квартале 2017 г. [2].

Отслеживая динамику изменения объема китайских инвестиций, отметим, что страна становится все более серьезным игроком на глобальном рынке инвестиций и, по мнению некоторых экспертов, в ближайшем будущем должна вырваться в лидеры. Ключевыми элементами успешности внешних инвестиций являются знание местного рынка, умение совершать выгодные сделки, а также эффективная система управления рисками и выбор надежного партнера.

В последнее время китайские инвесторы переключили внимание с добывающих проектов на высокие технологии и производство потребительских товаров. Эта тенденция, обусловленная развитием китайского бизнеса, стремительной трансформацией национальной экономики и расширением сферы инвестиционной деятельности китайских компаний, должна изменить как сам рынок, так и географию китайских ПИИ. С одной стороны, китайские инвесторы диверсифицируют портфели, которые раньше преимущественно включали активы в энергетике и горнодобывающей промышленности, и активно заключают сделки слияний и поглощений в таких секторах, как технологии, сельское хозяйство и недвижимость. С другой стороны, сфера интересов китайских компаний уже не ограничивается азиатскими, латиноамериканскими и африканскими странами с богатыми запасами природных ресурсов; они стали проявлять повышенный инвестиционный интерес к развитым рынкам Европы и Северной Америки [3].

Прежде всего, необходимо еще раз отметить, что экономика Китая не работает по принципу Laissez-faire, наоборот, государственная власть в значительной степени распространяется и на экономическую составляющую. По сути экономика Китая остается экономикой плановой, хотя и со значительно выраженной ориентацией на рынок. Вследствие этого возможными становятся быстрое исполнение экономических реформ и нововведений, контроль над бизнесом, что в такой степени практически неосуществимо для большинства других игроков на мировом рынке.

Декларируемые государством тенденции и общая концепция развития, неукоснительно соблюдаются, в противном случае бизнес берет на себя неадекватно высокие риски применения «дисциплинарные мер», что приводит к неравным условиям в развитии бизнеса китайских предпринимателей. Правительство страны недавно приняло ряд мер с целью оказания дальнейшей поддержки китайскому бизнесу и стимулирования инвестиций за рубеж. Китай активно проводит экономическую экспансию посредством экономических рычагов давления, а именно инвестирования в инфраструктуру разных стран мира, что дает ему способность диктовать условия на используемых участках, вести коррупционную политику и контролировать данные зоны экономически и политически. По сути, это расширение собственных зон влияния. Для этого государство активно стимулирует китайских предпринимателей

для инвестирования в ряд зарубежных стран. Расширению деятельности инвесторов должна способствовать реализация стратегии «Один пояс – один путь», а также проведение серии реформ. Эта стратегия позволит связать инфраструктуру азиатских стран и таким образом создать необходимую платформу для прихода китайских компаний на эти рынки и для прироста китайских инвестиций.

Китай успешно участвует в зарубежных проектах по строительству инфраструктуры, в том числе коммунальных сооружений. В этом секторе у него есть довольно заметные преимущества с точки зрения финансирования и технологий. Это дает ему преимущество в выигрыше тендеров на строительство частных и государственных заказов. У Китая появляется глобальное преимущество в манипулировании правительствами стран.

Кроме того, притоку китайских инвестиций содействует развитие государственно-частного партнерства. Китайская «железнодорожная дипломатия» наглядно иллюстрирует, как стремительно страна захватывает мировой рынок инфраструктуры.

В конце 2014 г.а Китай объявил о планах по созданию Фонда Шелкового пути и Азиатского банка инфраструктурных инвестиций для реализации стратегии «Один пояс – один путь». В течение 3-х лет после выдвижения Председателем КНР Си Цзиньпином инициативы экономического развития «Один пояс, один путь», Китай подписал целый ряд соглашений с более чем 30-ю странами вдоль Шёлкового пути.

Согласно статистическим данным, опубликованным Министерством коммерции КНР, общий объем китайских инвестиций в страны, расположенных вдоль «Пояса и пути», превысил 50 млрд долл. США, что составило 12% от общих внешних инвестиций Китая. Все больше и больше частных предприятий вкладывают собственные средства за рубеж.

В рамках стратегии «Один пояс — один путь» в январе 2015 г. Китай выступил с предложением реализовать крупнейший инфраструктурный проект строительство скоростной железной дороги протяженностью 7000 км между Пекином и Москвой, которая будет пролегать через Казахстан. Проект предусматривает инвестиции в размере 1,5 трлн китайских юаней.

Географическая направленность первых инвестиционных китайских проектов составляла в основном страны с низким экономическим уровнем развития. Это были страны Средней Азии, африканские государства, страны Центральной Азии, Латинской Америки; такая географическая направленность была связана с целью ПИИ Китая в начале 2010-х годов – приобретения в основном ресурсных активов, т.н. факторов производства.

По мере трансформации и укрепления национальной экономики, а также роста китайского бизнеса инвестиционный интерес перемещается с приобретения факторов производства, например ресурсов, в сторону передовых технологий и известных брендов. Китайские инвесторы меняют приоритеты с целью повышения конкурентоспособности на международной арене, а также в ответ на изменения в поведении местных потребителей. На фоне этой тенденции география китайских инвестиций существенно расширилась. С начала 2015 г. она уже включает развитые страны Европы и Америки и не ограничивается азиатскими, африканскими и латиноамериканскими странами, обладающими значительными природными ресурсами. Китай занимается инвестированием в экономики стран с

устойчивым политическим режимом и развитыми рыночными связями. Инвестиции перемещаются из развивающихся стран в регионы с развитой экономикой и зрелым постиндустриальным сектором – в Европу и Северную Америку (доля последних за тот же период выросла с 38% до 60%) [4].

В связи с этим Китай перемещает свой фокус со стран с богатыми природными ресурсами на высокоразвитые, а, следовательно место энергетики и металлургии довольно быстро занимают транспортная и туристическая отрасли, индустрия развлечений и сектор высоких технологий (доля этих четырех отраслей выросла с 17,4% в 2005-2014 гг. до 46% в 2015-2016 гг.).

Доля новых соглашений о внешних прямых инвестициях Китая в сырьевые активы в первой половине 2016 г. упала до 30% с 53% в 2014 г. (и с 80% в 2005-2011 гг.) [5].

Сырьевые отрасли в 2009-2015 гг. обеспечивали около 67% прироста китайских инвестиций в Россию. Новые же инвестиции в постиндустриальные сектора будут сдерживаться сравнительно малым масштабом сферы услуг в России и закрытостью нашей страны в области высоких технологий.

В 2016–2020 гг. потенциальный суммарный объем прямых инвестиций из Китая в Россию в связи с продолжением экспансии мог бы составить 9-12 млрд долл. при условии сохранения текущего уровня открытости российской экономики. В новых условиях эта цифра может оказаться в два-три раза ниже, что ограничит возможности долевого финансирования капитальных расходов нефтегазового сектора.

Итак, новый вектор инвестиций Китая – это развитые страны, в меньшей степени Россия, и, конечно, один из основных проектов китайского истеблишмента – инвестиции в страны Центральной Азии, известные как Второй Шелковый путь.

Наиболее ярко этот тип инвестирования проявляется в Новом Шелковом пути. Новый глобальный проект «Второй Шелковый путь» имеет непосредственное отношение к сфере интересов России на мировом рынке. Посредством третьего типа инвестирования Китай планирует создать базу для последующей экспансионистской деятельности. Сегодня львиная доля грузоперевозок между Китаем и Европой осуществляется по морскому пути через Суэцкий канал. Протяженность такого маршрута составляет примерно 24 тыс. км, доставка груза занимает от 40 до 50 суток. Новая автомагистраль обеспечит высокий уровень безопасности и позволит сократить время в пути как минимум до 10 суток. Уже сегодня основную часть грузопотоков между Китаем и странами ЕС составляют товары с высокой добавленной стоимостью, объективно тяготеющие к перевозкам автомобильным транспортом.

На текущий момент Россия менее открыта для китайских инвестиций, чем другие страны мира. Более того, упомянутая смена приоритетов инвестиций для китайского бизнеса и государства и, соответственно, изменение географической направленности инвестиций могут оставить Россию в стороне от финансовой экспансии Китая. Так, за 1 полугодие 2016 г. с китайской стороной не было заключено ни одной новой крупной сделки, несмотря на рекордный рост объема таких сделок в других странах мира. Но Россия может рассчитывать на то, что реализация стратегии «Один пояс — один путь» придаст импульс инвестиционному сотрудничеству двух стран, прежде всего, в рамках строительства объектов инфраструктуры, а также в других сферах. Россия как сторона, заинтересованная в

инвестициях, в свою очередь, должна провести основательную работу по созданию благоприятного инвестиционного климата, минимизировав административные и бюрократические барьеры.

Библиографический список:

1) CIA Analytics (https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html)
2) Bloomberg, «China GDP shows strength as investment picks-up retail rebounds» (https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-04-17/china-gdp-shows-strength-as-investment-picks-up-retail-rebounds)
3) Шелковый путь XXI века: мировая экспансия китайских инвесторов. Обзор китайских инвестиций на зарубежных рынках, март 2015 года (http://tpp74.ru/storage/Pril%20k%20bul%2043.pdf)
4) АКРА, Россия и инвестиции КНР (https://www.acra-ratings.ru/research/56)
5) China Global Investment Tracker, 2005–2016 (http://knoema.com/pvvzaxg/china-global-investment-tracker-june-2016)

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Макоева Д.Р., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бергаль Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налоговое стимулирование, малый бизнес, методы налогового стимулирования, налоговая политика, налоговые льготы, налоговые каникулы.*

Аннотация. *В статье рассмотрены основные методы налогового стимулирования малого бизнеса в России, обозначены основные изменения в налоговом законодательстве, направленные на совершенствование системы налогообложения в сфере малого бизнеса. В результате анализа существующих на сегодняшний день мер по налоговому стимулированию выявлены основные недостатки действующей системы налогообложения малого бизнеса, а также сформулированы предложения, направленные на стимулирование малого бизнеса в России.*

Малый бизнес является одним из важных элементов экономической системы и оказывает большое влияние на устойчивое развитие экономики страны. Вопросы стимулирования малого бизнеса с каждым годом приобретают все большую актуальность, поскольку малые предприятия играют важную роль в решении экономических и социальных задач в любом государстве. В частности, благодаря созданию благоприятных условий для развития малого бизнеса становится возможным получение комплекса полезных результатов, в числе которых снижение уровня безработицы, обеспечение занятости населения, стабильные налоговые поступления в бюджеты всех уровней. Именно поэтому в большинстве развитых стран уделяется значительное внимание развитию и поддержке малых предприятий.

Изучением состояния действующей системы налогового стимулирования малого бизнеса и основных проблем, сдерживающих развитие данного сектора экономики, занимались такие ученые, как Лоскутов В.А., Штейнберг К.К., Чермошанский А.В., Довгая О.В., Краубергер Ж.Ю. и другие [1, 2, 3]. В научной среде данному вопросу всегда уделялось большое внимание, предлагались различные пути повышения эффективности системы налогообложения малого бизнеса, тем не менее, исследуемая тема в отечественной литературе полностью не раскрыта.

В результате это вызвало необходимость рассмотреть действующую систему стимулирования малого бизнеса в РФ, выявить основные проблемы данного сектора, а также сформулировать основные направления совершенствования системы налогообложения малого бизнеса.

С современных условиях экономического развития крупные компании изначально находятся в более выгодных условиях ведения бизнеса по сравнению с малыми предприятиями. Например, они обладают значительными средствами для своего развития,

высококвалифицированными специалистами, разветвленной сетью контрагентов, преимуществами в получении заемных средств. В таких условиях малые предприятия теряют свою конкурентоспособность по отношению к крупным компаниям, и в этом случае основным фактором, позволяющим малому предпринимательству устойчиво развиваться и повышать свою конкурентоспособность, становится государственная поддержка и налоговое стимулирование. При грамотном использовании это может стать эффективным способом поддержки малых предприятий.

Под налоговым стимулированием понимаются целенаправленные действия органов государственной власти и местного самоуправления по закреплению в законодательстве налоговых льгот и иных мер налогового характера, улучающих положение налогоплательщика с целью создания экономической заинтересованности и осуществления им общественно полезной деятельности.

На сегодняшний день, доля малых и средних предприятий в ВВП России не превышает 20%, тогда как в развитых странах значение это показателя находится на уровне 70-80%. На данный момент наблюдается сокращение инвестиций, рост неплатежей в бюджет, уход значительной части предпринимателей в теневой сектор экономики. Активность малого бизнеса находится на низком уровне, вследствие чего одним из приоритетных направлений работы органов управления всех уровней становится стимулирование населения к росту предпринимательской активности.

Несмотря на неблагоприятные тенденции в данном секторе экономики в ближайшие годы запланирован практически двукратный рост доли малого бизнеса в ВВП страны до 40 %. В достижении этой цели важное место отводится налоговому стимулированию, как одной из наиболее действенных форм поддержки и развития малого бизнеса. Сегодня в нашей стране поддержка реализуется при помощи налоговых режимов для малого и среднего бизнеса: упрощенная система налогообложения (УСН), патентная система налогообложения (ПСН), единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД) [4]. Специальные налоговые режимы позволяют заменить несколько налогов одним, тем самым позволяя налогоплательщикам снизить налоговую нагрузку. Они стимулируют малые предприятия развиваться, однако стоит отметить и другую сторону, заключающуюся в том, что в некоторых случаях выгодные условия ведения бизнеса могут стать сдерживающим фактором превращения малых предприятий в крупные компании, что неблагоприятно сказывается на экономике страны.

Помимо специальных налоговых режимов, к методам налогового стимулирования, можно отнести, снижение налоговых ставок, ускоренную амортизацию, инвестиционный налоговый кредит, а также налоговые каникулы.

Под налоговыми каникулами понимается освобождение налогоплательщика от уплаты налогов в бюджет в течение определенного периода времени. Данная мера будет действовать в России в период 2015-2020 годов, в течение этого времени вновь зарегистрированные предприниматели, работающие на УСН или ПСН в первые два года существования, освобождаются от уплаты налогов. Однако наличие данной меры налогового стимулирования в том или ином регионе зависит от властей данного субъекта, имеющих право устанавливать дополнительные требования к предпринимателям, желающим

воспользоваться правом на налоговые каникулы.

Еще одной мерой стимулирования является инвестиционный налоговый кредит. Его суть заключается в предоставлении организации возможности при наличии серьезных оснований изменить сроки уплаты налога, и в течение определенного времени уменьшать свои платежи по налогу с последующей уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Инвестиционный налоговый кредит получил широкое распространение в странах с рыночной экономикой за счет своей относительно небольшой стоимости по сравнению с банковским кредитом.

Несомненно, вышеуказанные методы стимулирования малого бизнеса оказывают положительное влияние на его развитие, обеспечивая ему поддержку, облегчая условия ведения деятельности, что также влияет и на повышение конкурентоспособности данного сектора экономики. Однако у существующей системы налогообложения малого бизнеса в нашей стране имеются и существенные недостатки, такие как:

- недостаточно развитая система налоговых льгот, низкая эффективность существующей системы стимулирования;
- двойственность российского налогового законодательства, а также сложная процедура предоставления отчетности в налоговые органы;
- незначительное внимание уделяется развитию инновационных направлений развития малого бизнеса.

По мнению многих специалистов, в зарубежных странах налоговое стимулирование более действенно, чем в России. Анализируя положение предприятий малого бизнеса в экономике зарубежных стран, стоит отметить, что его высокая значимость и устойчивое развитие обусловлены успешной политикой государства, направленной на его поддержку. По данным на июнь 2016 мирового рейтинга Doing Business, ежегодно создаваемого Всемирным банком по благоприятности условий для ведения бизнеса Россия занимает лишь 40 место. В таких странах как Австрия, Англия, США применяется прогрессивная система налогообложения, которая позволяет переместить основной груз налогового бремени на компании, получающие более высокие доходы. В Германии, Франции, Швеции практикуется освобождение от НДС малых предприятий с незначительным оборотом, что дает возможность ускорить обороты и увеличить часть прибыли, направляемую на реинвестирование. Япония устанавливает налоговые льготы для предприятий, занимающихся инвестиционной деятельностью, что способствует привлечению в малый бизнес инвестиций, а также квалифицированных специалистов [5].

Проанализировав действующую систему налогообложения малого бизнеса, можно прийти к выводу, что ситуация, сложившаяся в данном секторе экономики, требует значительных усилий от государства, направленных на реформирование и повышение ее эффективности [6].

В качестве мер налогового стимулирования предприятий малого бизнеса можно предложить следующие: упрощение процедур учета и отчетности; совершенствование налогового законодательства, в части устранения его двойственности и достижении четкости формулировок; снижение налоговой нагрузки на малый бизнес, особенно для предприятий, реализующих инновационный путь развития.

В заключении следует отметить, что рассматривая вопрос о переносе зарубежного опыта в сфере налогового стимулирования

следует учитывать значительные различия малого бизнеса в России и развитых странах. Совершенствуя систему налогового стимулирования и налоговых льгот, необходимо, с одной стороны, улучшать положение по сравнению с зарубежными странами, используя их успешные методы поддержки сектора малого бизнеса, с другой – очень осторожно подходить к внедрению различных методов стимулирования, используемых в зарубежной практике, учитывая особенности российского законодательства.

Библиографический список

1. Корень А.В., Краубергер Ж.Ю. Специальные налоговые режимы в реализации государственной политики по поддержке малого и среднего бизнеса // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2015. – № 6-3. – С. 479-483.
2. Дмитерко Г.В. Проблемы налогового администрирования предприятий малого и среднего бизнеса России // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe, 2016. – Т. 12. – № 16. – С. 134-138.
3. Пенюгалова А.В. Финансовые инструменты государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе // Экономика и предпринимательство, 2016.– № 12-2 (77-2). – С. 354-359.
4. Шевченко И.В., Мамий Е.А., Шмачкова М.А. Совершенствование финансово-кредитных механизмов поддержки малого инновационного бизнеса // Научные труды SWorld, 2010.– Т. 18. –№ 4. – С. 76-77.
5. Тлисов А.Б., Татаренко Н.Н. Компаративный анализ налогового стимулирования малого и среднего бизнеса в России и за рубежом // Молодой ученый, 2014. – № 2. – С. 552-556.
6. Марсакова В.Д. Методы налогового стимулирования как фактор повышения предпринимательской активности в РФ // Законность и правопорядок в современном обществе, 2016. – № 30. – С. 138-142.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

Нейфельд А.А., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бергаль Е.В.*, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *государственные программы, экспертиза проектов региональных государственных программ, целевые индикаторы, методы оценки эффективности государственных программ, программно-ориентированный бюджет.*

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические и методические аспекты формирования региональных государственных программ, их роль в планировании бюджета страны в целом и ее регионов. По результатам сравнительной характеристики методов оценки эффективности государственных программ, разработаны рекомендации по их уточнению.*

Государственная программа представляет собой документ стратегического планирования, который содержит комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, а также по инструментам государственной политики. Данный комплекс мероприятий направлен на обеспечение достижения приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития.

В российской практике понятие «государственная программа» появилось относительно недавно, хотя в зарубежных странах госпрограммы уже давно стали основой бюджетного планирования. Одновременно с появлением новых инструментов возникает необходимость их успешной адаптации. При этом важно учесть различные предпосылки и факторы среды, влияющие на адаптацию новых инструментов программно-целевого планирования в текущих условиях. Для повышения эффективности выполнения госпрограмм необходимо проводить экспертизы их проектов, применять достоверные методы оценки эффективности проектов и оперативно выявлять и устранять недостатки.

Общие аспекты формирования, реализации государственных программ и методологии оценки их эффективности рассматривались в работах Бреусова А.Г., Лалетиной Д.А., Лексина В.Н, Ноженко Д.Ю., Порфирьева Б.Н., Райзберга Б.А., Татаркина А.И. и других авторов [1, 2, 3, 4, 5]. Однако научный интерес к оценке эффективности государственных программ возрастает, и тема до конца не изучена, что предопределяет ее актуальность.

Государственные программы субъектов Российской Федерации соединяют и распределяют ресурсы хозяйствующих субъектов всех уровней, координируют их в пространстве и времени, интегрируют в социальные, научно-технические, производственные, экономические процессы, достигая программных целей и задач, обеспечивая при этом максимальную экономическую и бюджетную эффективность. Согласованное

использование таких инструментов как индикативное планирование, финансовый и экономический анализ, программирование позволяют сбалансировано использовать государственные и рыночные рычаги управления территориальной экономикой. Тем самым программы органично вписываются в структуру управления территорией, используя сильные стороны государственного планирования и рыночного саморегулирования, не нарушая равных конкурентных условий при отборе определенных производственных объектов и проектов. При формировании государственных программ учитываются цели, задачи и мероприятия приоритетных национальных проектов, реализуемых в соответствующих сферах, а также целевые индикаторы, предусмотренные в Майских указах Президента РФ. При формировании целей, задач и основных мероприятий, а также характеризующих их целевых показателей учитываются объемы соответствующих источников финансирования, включая бюджетные средства, внебюджетные источники, а также иные инструменты государственной политики, влияющие на достижение результатов государственной программы. Оценка эффективности государственных программ позволяет своевременно выявить недостатки в их реализации, способствует оперативному устранению их с целью достижения лучших результатов при наименьших затратах.

Для обеспечения эффективного использования средств регионального бюджета и обеспечения реализации стратегических направлений развития региона проводится экспертиза проектов государственных программ. Данная процедура предполагает пять этапов: оценка соответствия целей и задач проекта госпрограммы приоритетам государственной политики в сфере её реализации; оценка полноты структуры и содержания проекта госпрограммы; оценка финансового обеспечения проекта, которая включает в себя оценку объемов бюджетных ассигнований; выводы, которые сформулированы вследствие проведенных ранее этапов; оформление результатов экспертизы. Проведение подобных экспертиз является неотъемлемой частью контроля за эффективностью исполнения государственных программ [6]. Объект экспертизы – действия уполномоченных органов власти, отвечающих за разработку и реализацию госпрограммы.

Под эффективностью государственной программы нами понимается соотношение затрат и результатов реализации мероприятий программы. Главными составляющими в оценке эффективности являются целевые индикаторы и ресурсы, необходимые для достижения поставленных целей. Сложность оценки эффективности исполнения госпрограмм заключается в том, что затраты и результаты выражаются в разных единицах. Так, затраты представлены объемом ресурсов, которыми управляет главный распорядитель средств бюджета, а результаты представлены индикаторами оценки деятельности исполнительных органов.

Например, для государственной программы «Дети Кубани» целевым индикатором является повышение благосостояния многодетных семей, а также семей, воспитывающих детей с ограниченными возможностями. Для такой госпрограммы как «Развитие культуры» целевым индикатором выступает показатель увеличения доли участников клубных формирований. Для государственной программы «Развитие санаторно-курортного и туристского комплекса» – количество

отдыхающих, а также объем инвестиций в основной капитал организаций санаторно-курортного и туристического комплекса. Всего в Краснодарском крае реализуется 27 государственных краевых программ, для каждой из которых разработаны свои целевые индикаторы.

В ходе проведенного исследования, нами изучены порядка девяти методов оценки эффективности государственной программы, пять из которых уточнены и предлагаются для применения.

1. Метод издержки-выгоды. При использовании данного метода проводится оценка затрат и выгод для каждой отдельной группы и общества в целом. При этом требуется как количественная, так и качественная оценка. Примерами групп, которые могут рассматриваться в данном методе, являются: государство, профессиональные сообщества, потребители и даже природа. Следующий этап состоит в проведении оценки затрат и выгод в разрезе указанных групп для госпрограммы. Достоинством подхода издержки-выгоды является возможность осуществления градации проектов с позиции коммерческой и общественной эффективности.

2. Метод анализа издержек и результативности. Основой данного метода является сравнение альтернативных затрат, полученных от одного и того же результата или эффекта. Центральное место в оценке методом «издержки и результативность» занимает тот результат, при котором учтены затраченные средства и использованный инструментарий в ходе реализации госпрограммы. Рассматриваемый метод лучше использовать при условии, что существует лимит средств, которые нужно наиболее рационально распределить в каждой сфере. Недостаток метода – не всегда ясно, где в данных средствах нуждаются больше.

3. Метод интегральной оценки. Основой данного метода является применение весовых коэффициентов.

4. Метод суммирования социального, экономического и экологического эффектов. Расчет социально-экономической и экологической эффективности программы проводится с точки зрения вклада или ущерба в развитие территории. Сложность расчетов эффективности госпрограммы при данном методе является его недостатком.

5. Метод рейтинговой оценки. Рассматриваемая методика оценки государственных программ основывается на совокупности вопросов, которые образуют логически последовательную схему, позволяющую оценить эффективность программы в широком смысле. Все вопросы разделяются по областям оценивания: приоритетность программы – обосновывается важность её целей и задач; стратегическое планирование – сравниваются долгосрочные цели с показателями результативности; управление – дается оценка программному и финансовому мониторингу; результаты – оцениваются с точки зрения годовых, среднесрочных результатов, а также долгосрочных целей. Помимо оценки данный метод выявляет и оценивает факторы, ограничивающие эффективность реализуемых государственными ведомствами программ. В случае если имеются какие-либо законодательные ограничения, могут быть предложены рекомендации по их устранению [7].

По результатам сравнительной характеристики методов оценки эффективности государственных программ, нами рекомендуется использование метода интегральной оценки. Суть которого заключается в нахождении среднего арифметического значения оценок достижения показателей и соответствия

реальных затрат запланированному уровню бюджетных затрат на реализацию данной программы.

По итогам исследования можно сделать вывод, что оценка эффективности государственных программ позволяет своевременно принимать управленческие решения, актуализировать и оптимизировать программные мероприятия для достижения наилучших результатов при наименьших затратах бюджетных средств. Открытость результатов оценки является элементом общественного контроля за достижением целей и стратегических направлений социально-экономического развития региона.

Библиографический список

1. Бреусова А.Г. Оценка эффективности государственных программ // Вестник Омского университета. Серия «Экономика», 2015. – № 2. С.128-136.
2. Лексин В.Н, Порфирьев Б.Н. Оценка результативности государственных программ социально-экономического развития регионов России. // [Электронный ресурс]. URL: http://institutiones.com.
3. Ноженко Д.Ю., Татаркин А.И. Институциональные предпосылки и факторы адаптации государственных программ субъекта РФ // В книге: Труды VII Всероссийского симпозиума по экономической теории, 2016. –С.138-139.
4. Калашникова А.И. Методические подходы к проведению экспертизы проектов региональных государственных программ // Universum: экономика и юриспруденция, 2017. – № 1 (34). – С. 12-15.
5. Государственные и муниципальные финансы: учебник для бакалавров // под ред. Пенюгаловой А.В., ИПЦ КубГУ, г. Краснодар, 2015. – 512 с.
6. Бергаль Е.В. Стратегическое планирование на примере аграрного региона: эволюция, методические аспекты работки документов, их взаимосвязи и контроль за реализацией // Международные научные исследования, 2015. – № 4 (25). – С. 29-40.
7. Лалетина Д.А. Методы оценки эффективности государственных программ // Экономика. Государство. Общество, 2014. – № 3. / [Электронный ресурс]. URL: http://ego.uapa.ru/ru/issue/2014/03/.

НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ КАК ИНСТУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ МОБИЛИЗАЦИИ НАЛОГОВ И СБОРОВ

Портнова Д.С., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Пушилина Т.С., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бергаль Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налоговый контроль, налоговое администрирование, налоговая дисциплина, налоговая культура, налоговые правонарушения, «теневая экономика».*

Аннотация. *В данной статье уточнена роль налоговых проверок как основной формы налогового контроля и инструмента мобилизации доходов в бюджеты всех уровней бюджетной системы. На основании анализа динамики количества проведенных налоговых проверок за период 2014-2016 гг выявлена зависимость увеличения уровня собираемости налоговых доходов и снижения налоговой недоимки.*

Эффективная работа налоговых органов обеспечивает своевременное поступление налогов и сборов в бюджет и, как следствие, стабильное функционирование экономики субъектов федерации и государства в целом. Необходимость выполнения плановых заданий по мобилизации доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы России, сокращения дефицитов бюджетов большинства региональных и местных бюджетов, снижения задолженности хозяйствующих субъектов перед бюджетами по налогам предопределяют необходимость усиления налоговой дисциплины и налогового контроля [1]. В связи с чем, вопрос совершенствования механизма организации проведения налоговых проверок является актуальным.

Вопросы налогового контроля изучены в научных трудах Дадашева А.З., Ордынской Е.В., Черника Д.Г., Панскова В.Г. В них раскрыта сущность, формы и методы налогового контроля, изучен зарубежный и российский опыт проведения налоговых проверок [2, 3, 4]. Однако изменения налогового законодательная, появление новых схем уклонения от уплаты налогов, предопределяют актуальность исследования в части совершенствования механизма налогового администрирования и контроля.

В ходе проведенного нами исследования определено, что налоговые органы призваны обеспечить полноту и своевременность поступления налогов сборов в бюджеты всех уровней бюджетной системы и повысить финансовую дисциплину налогоплательщиков. Одной из функции налоговых органов является проведение налоговых проверок. Проверки проводятся с целью установления факта нарушения налогового законодательства, в результате которого образуется сумма налогов и сборов, подлежащих уплате в бюджет соответствующего уровня, а также для предотвращения и борьбы с последствиями несоблюдения хозяйствующими субъектами

налогового законодательства. Основными видами налоговых проверок являются камеральные и выездные проверки.

Камеральная проверка осуществляется по месту нахождения налогового органа. Проверяется налоговая декларация и документы, которые служат основанием для исчисления и уплаты налога. В случае необходимости налогоплательщик дает письменные разъяснения. Выездные налоговые проверки в отличие от камеральной налоговой проверки производятся на основании плана работы и решения руководителя налоговой инспекции по месту нахождения налогоплательщика [5]. Особенности проведения налоговых проверок в зависимости от видов и способов их проведения сгруппированы в таблице.

Таблица 1 – Классификация налоговых проверок по видам и способам проведения

Виды и способы проведения проверки	Особенности проведения проверки
По количеству проверяемых вопросов делятся на комплексные, выборочные и целевые	Комплексная проверка – проверка деятельности организации за конкретный период времени по всем вопросам соблюдения норм налогового законодательства. Выборочная проверка – проверка определенных вопросов финансовой деятельности организации (к примеру, проверка налога на добавленную стоимость, правильности исчисления налога на прибыль и т.п.). Целевая проверка – проверка соблюдения налогового законодательства по конкретным финансово-хозяйственным операциям или направлению организации
По способу организации различают плановые и внезапные налоговые проверки	Плановая проверка осуществляется в соответствии с планом, утвержденным руководителем налогового органа. Внезапная налоговая проверка – разновидность выездной налоговой проверки, проводимая без уведомления налогоплательщика
По количеству проверяемых документов налоговые проверки делятся на сплошные и выборочные	Сплошная проверка – проводится проверка всех документов налогоплательщика без пропусков и предположений об отсутствии нарушений. Выборочные, когда проверяется только часть документации
По количеству органов налогового контроля, проверяющих одни и те же налоги за тот же налоговый период, делятся на первичную и повторную	Первичная налоговая проверка проводится налоговым органом на основании решения его руководителя (заместителя). Повторная проверка осуществляться вышестоящим налоговым органом в целях контроля за деятельностью налогового органа, который ранее проводил первичную проверку на основании мотивированного постановления

Данная классификация видов налоговых проверок используется сотрудниками налоговых органов при формировании планов контрольной работы на очередной финансовый год и при составлении годовых отчетов об итогах работы, а также позволяет систематизировать контрольную деятельность налоговых органов. Взаимозависимость объемов налогов и сборов, мобилизованных в доходы бюджетов, и количество выездных налоговых проверок за период 2014 – 2016 гг приведена в таблице.

Таблица 2 – Анализ собираемости налоговых доходов и изменений количества выездных налоговых проверок в Российской Федерации за период с 2014 по 2016 гг

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+/-)	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Число проведенных выездных проверок	9 203	35 757	30 662	26 554	-5 095
Число выявленных правонарушений	9 111	35 314	30 346	26 203	-4 968
Результативность выездных проверок	99%	98%	99%	-1	1
Мобилизовано налогов и сборов, трлн рублей	8 893 439	229 316	13 388 573	-8 664 122	13 159 257
Сумма недоимки, трлн рублей	39 130	43 031	46 141	3 900	3 109

Составлено по данным отчетов Федеральной налоговой службы РФ [6].

Согласно приведенным данным за период 2014-2016 гг. число выявленных правонарушений сокращается пропорционально сокращению числа проведенных выездных проверок. Эффективность выявления правонарушений в целом практически неизменна и составляет в среднем 90 %. При этом собираемость налогов и сборов не изменилась, а недоимка увеличилась на 7,2 %, с 39 130,9 трлн рублей по состоянию на 1 января 2014 г. до 46 141,2 трлн рублей по состоянию на 1 января 2016 г., что свидетельствует о недостатках в организации системы налогообложения и проведения налогового контроля. Основными являются следующие проблемы.

Во-первых, постоянно изменяющееся налоговое законодательство, сложные и запутанные методики расчета налогов. Нередко возникают споры, в том числе арбитражные, по поводу формулировок статей Налогового кодекса РФ. В ряде случаев работники налоговых органов ошибаются при применении норм налогового законодательства.

Во-вторых, наличие «теневой экономики», сокрытие части прибыли от налогообложения уплаты налогов, офшорные зоны и полулегальные схемы.

В-третьих, достаточно низкая налоговая культура общества, недоверие к налоговой системе и стремление уклониться от уплаты налогов, что подтверждают данные о росте правонарушений и преступлений, связанных с сокрытием доходов от налогообложения в крупных и особо крупных размерах.

В ходе исследования нами определены отдельные пути решения вышеобозначенных проблем. Снижение налоговых ставок и перераспределение налогового бремени между низкодоходными и высокодоходными отраслями позволит стимулировать предпринимательскую активность и рост налоговых отчислений. Налогоплательщики будут не заинтересованы уходить в тень и скрывать часть полученных доходов и понесенных расходов, в частности, на фонд оплаты труда. Полагаем, что снижение налоговой нагрузки на бизнес позволит решить проблему несоответствия уровня налогообложения финансовым возможностям налогоплательщиков [7].

Для улучшения налогового контроля следует шире использовать информационные ресурсы Федеральной налоговой службы и автоматизировать процесс обработки и анализа данных, предоставляемых налогоплательщиками. Также предлагается ужесточить меры принуждения за налоговые правонарушения и повысить качество налогового администрирования. Такие меры позволят сократить объемы незаконного возврата налогов из бюджета, получение необоснованных налоговых льгот, с использованием оффшорных компаний и «фирм-однодневок».

Для решения проблемы «налогового менталитета» граждан необходимо поэтапное повышение налоговой культуры в стране. Начинать информационную работу надо со школьной скамьи, например, ввести в учебно-образовательную программу школьников курс лекций о важности налогообложения и значимости налоговой дисциплины для решения социальных вопросов. Проведение предварительного налогового контроля, который широко используется во многих странах. Такая форма налогового контроля позволяет налогоплательщикам и инспекторам предопределить налоговые последствия сделки и, следовательно, снизить риски.

Проведение перечисленных мер позволит повысить эффективность налоговых проверок и уровень собираемости налогов. Налоговые проверки как составная часть налогового администрирования позволяют выявить внутренние резервы улучшения деятельности организации, устранения допущенных нарушений и недостатков в работе, включая привлечение к ответственности должностных лиц.

Библиографический список

1. Дадашев А.З. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебное пособие – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
2. Ордынская Е.В. Организация и методика проведения налоговых проверок: учебник и практикум для академического бакалавриата. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 387 с.
3. Сорокина А.М. Налоговый контроль как фактор повышения экономической безопасности региона // В сборнике: Актуальные вопросы современной финансовой науки. Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции. КубГУ, 2017. – С. 213-214.
4. Пансков В.Г. О некоторых вопросах теории налогообложения // Финансы, 2016. – № 1. – С. 30-34.
5. Мокина Т.В. Выездная налоговая проверка как важнейшая форма налогового контроля // Очерки новейшей камералистики, 2013. – № 2. – С. 2-6.
6. Отчеты о результатах контрольной работы // Официальный сайт ФНС РФ. Режим доступа: URL: https://www.nalog.ru/rn23/opendata/.
7. Вылегжанина Е.В., Гуреева Е.И. Управление налоговой нагрузкой на предприятиях строительной отрасли // Сборник: Проблемы развития современного общества: экономические, правовые и социальные аспекты под редакцией Бельских И.Е., Московцева А.Ф., 2014. – С. 69-75.

ПРОБЛЕМА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Улитина А.Р., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *коммерциализация, саморегулирование, строительные организации, Ростехнадзор, Национальное объединение строителей, компенсационный фонд.*

Аннотация. *Проведен анализ процесса становления института саморегулирования в строительной сфере. Выявлены недостатки механизма создания и функционирования саморегулируемых организаций в строительстве, основным из которых является коммерциализация, подрывающая доверие к самому институту саморегулирования.*

Одной из важнейших отраслей современной экономики и неотъемлемой частью нашей современной жизни считается строительство. В стране созданы 513 строительных саморегулируемых организаций, в Краснодарском крае их насчитывается около 17. Совершенствуется законодательная база, структура управления Национальным объединением строителей по принципам коллегиальности принятия решений и максимальной информационной открытости.

Изначально система саморегулирования была создана в качестве альтернативы государственной системе регулирования – строительная деятельность ранее выполнялась на основе лицензий, выдаваемых государством. С 2010 г. строительные организации объединяются в пулы по 100 и более компаний с правом самостоятельно решать вопросы строительной деятельности, с выдачей свидетельств о допуске к работам. Это привело к снижению административных барьеров в целях повышения качества строительства и ответственности строителей за свою работу, а также воссоздания системы технического регулирования [1].

Сейчас уже можно сказать, что система саморегулирования в России состоялась, активно развивается и работает. Сформированы комитеты в различных сферах деятельности строительного комплекса РФ, это и техническое регулирования по различным отраслям (атомное, дорожное, энергетическое, гражданское и другие виды строительства), также созданы комитеты по страхованию строительных рисков, несчастных случаев работников строительной площадки. Одновременно система саморегулирования не является субъектом рынка. В каждом федеральном округе все СРО образуют объединения.

При всех плюсах создания и функционирования саморегулируемых организаций в строительстве есть и минусы. Один из них – коммерциализация, подрывающая доверие к самому институту саморегулирования.

Своему появлению «серые» СРО обязаны пробелам в действующем законодательстве, которые и развязали руки недобросовестным

участникам строительного рынка. В частности, обязав саморегулируемые организации проводить проверку своих членских организаций, законодатель не предусмотрел четкого регламента проверки и указания на то, какие в результате проверки должны появляться итоговые документы. На это и сделали основную ставку коммерческие СРО.

Коммерческие СРО – это реальная угроза всему институту саморегулирования, и без того молодому и не до конца окрепшему. Главной целью таких организаций является обогащение некоторых лиц, стоящих за их деятельностью. Они стремятся получить в собственное распоряжение как можно большее количество денег, поступающих в оплату взносов в компенсационный фонд. Это происходит благодаря привлечению в состав членов СРО большого количества индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. При чем они подходят формально к осуществлению функций СРО – а именно, не проверяют членов при их вступлении в организацию, не осуществляют дальнейший контроль за их деятельностью [2].

Опасность коммерческих СРО состоит в том, что контроль саморегулируемых организаций за деятельностью своих членов является основным рычагом, дающим возможность СРО реально оказывать влияние на качество работ, выполняемых строительными организациями. От того, насколько добросовестно СРО реализует свои функции, возложенные на нее законом, напрямую зависит качество результатов строительных работ, в частности, качество наших дорог, жилья, уровень промышленной безопасности и так далее [3]. При этом недобросовестные СРО подрывают доверие ко всей системе саморегулирования и сводят на нет положительный эффект от ее образования. Кроме того, деятельность коммерческих СРО напрямую связана с неблагоприятной ситуацией, сложившейся в рамках применения закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Именно «псевдостроительные» организации, фактически купившие допуски в недобросовестные СРО, чаще всего и наиболее необоснованно продают свои услуги по специально заниженным ценам на рынке строительных работ. На сегодняшний день это уже вопрос национальной безопасности и финансовой устойчивости строительного комплекса в целом, ведь итог этому – дальнейшее сокращение базовых показателей качества выполняемых работ в строительной отрасли. Не замечать этой ситуации нельзя.

Каждые полгода **появляются несколько саморегулируемых организаций, явно отвечающих признакам коммерциализации, что** вызывает обеспокоенность у всего строительного сообщества саморегулируемых организаций. Органам государственной власти необходимо скорейшим образом предпринять конкретные практические меры по ужесточению процедур и правил, связанных с внесением сведений о некоммерческих организациях в государственный реестр саморегулируемых организаций и наделением их статуса СРО [4].

Несовершенство российской правоприменительной практики и правовые пробелы в законодательстве, относящиеся к саморегулированию в строительстве порождают проблемы существования «серых» саморегулируемых организаций. Во-первых, ни Градостроительный кодекс, ни закон «О саморегулируемых организациях» четко не определяют, что такое реестр членов СРО, в каком виде он должен вестись. Для

того чтобы проверить правильность формирования компенсационного фонда, необходимо пересчитать количество членов СРО, а чаще всего сделать это не получается, так как у коммерческих СРО как такового реестра членов нет. Во-вторых, недостаток норм, определяющих проведение процедур по контролю за деятельностью членов СРО, в том числе при приеме, дает возможность недобросовестным СРО формально подходить к проверке их на соответствие требованиям к выдаче свидетельств о допуске. В-третьих, сегодня действующее законодательство дает возможность коллегиальному органу передать полномочия на принятие решений о приеме в члены СРО и о выдаче свидетельств о допуске иным органам, что снимает ответственность с членов Совета – такие примеры существуют в нынешней реальности. Понятно, что закон не может детально регулировать все вопросы деятельности СРО, для этого имеется система подзаконных актов – постановлений Правительства, приказов министерств и т. п. Но в системе правовых норм, посвященных саморегулированию, подзаконных актов очень мало. Частично это объясняется принципом построения самой системы саморегулирования: государство возложило на сообщество основные бразды правления, и оно само должно вырабатывать для себя правила работы и поведения. При этом возникает противоречивая ситуация: регулирования на уровне подзаконных актов в этой сфере фактически нет, а НОСТРОЙ – главное объединение в сообществе строительных СРО – сегодня не имеет полномочий устанавливать нормы, обязательные к исполнению его членами. Все это является следствием проблем и приводит к коммерциализации СРО, давая им возможность осуществлять свою недобросовестную деятельность, не нарушая напрямую закон.

Необходимо решить проблему контроля над деятельностью СРО для исправления ошибок системы саморегулирования. Система саморегулирования, в том числе и посредством национальных объединений, активно работает над собственным совершенствованием. Национальное объединение строителей ведет серьезную работу в этом направлении. Работа НОСТРОЙ достойна высоких оценок по мониторингу и добровольной проверке деятельности СРО, по направлению уведомлений о выявленных нарушениях в СРО и сведений о нарушениях непосредственно в Ростехнадзор, равно как и все другие предпринимаемые усилия. Эта работа уже имеет конкретные результаты: сегодня грубые нарушения в своей деятельности допускают не более 10 из общего числа существующих строительных СРО [5].

Сегодня необходимо системно и срочно решать проблемы контроля над деятельностью СРО и государство должно помочь в этом. Эти вопросы должны стать предметом для усиления взаимодействия между органами власти и объединениями строителей. Положительные примеры такого взаимодействия уже есть.

Органам государственной власти необходимо как можно скорее предпринять определенные практические меры по ужесточению процедур и правил, связанных с внесением сведений о некоммерческих организациях в государственный реестр саморегулируемых организаций и наделением их статуса СРО.

Таким образом, можно выделить наиболее яркие признаки коммерциализации саморегулирования в строительстве:

1. Межрегиональная география распределение членского состава.

2. Для привлечения новых членов используется реклама СРО.

3. Наличие на сайте СРО рекламы о дружественных агентских организациях и юридических фирмах, занимающихся привлечением членов.

4. Наличие в членском составе готовых фирм для реализации с имеющимися Свидетельствами о разрешении и кадровым составом, предоставленным агентом.

5. Большая часть членов СРО застрахованы в компаниях с маленькой страховой премией.

6. Наличие при СРО учреждений дополнительного профессионального образования (ДПО).

7. Наличие центра аттестации не в составе СРО, а при СРО.

И это очень маленький перечень наиболее явных признаков коммерческих («серых») саморегулируемых организаций в строительстве.

Таким образом, можно определить, что коммерциализация СРО – это переход саморегулируемых организаций из некоммерческих в коммерческие организации с целью получения прибыли недобросовестным путем. Главной целью таких организаций выступает нажива любой ценой, а не регулирование и контроль строительных организаций. Коммерциализация СРО – это «поиск» строительных организаций, с целью заполучения денег, предназначенные в компенсационный фонд.

Ростехнадзор ежеквартально проводит проверки саморегулируемых организаций как плановые, так и внеплановые [6]. По итогам проверки 4 квартала 2016 г. были выявлены следующие основные нарушения, допускаемые саморегулируемыми организациями:

− несоблюдение требований законодательства Российской Федерации при разработке внутренних документов;

− несоблюдение требований по формированию компенсационного фонда саморегулируемой организации в установленном размере и размещению в кредитных организациях, уполномоченных Правительством Российской Федерации, в установленном порядке;

− несоблюдение порядка приема в члены саморегулируемой организации и выдачи (замены) свидетельств о допуске к определенному виду или видам работ, порядка исключения сведений из реестра членов;

− уплата взносов в компенсационный фонд третьими лицами или в рассрочку;

− несоблюдение требований информационной открытости, установленных Федеральным законом от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (далее – Федеральный закон «О саморегулируемых организациях») и другое [7].

Кроме этого, большинством проверенных саморегулируемых организаций при размещении информации на своем официальном сайте не соблюдаются Требования к обеспечению саморегулируемыми организациями доступа к документам и информации, подлежащим обязательному размещению на официальных сайтах саморегулируемых организаций, а также требований к технологическим, программным, лингвистическим средствам обеспечения пользования официальными сайтами таких саморегулируемых организаций, утвержденных приказом Минэкономразвития России от 31.12.2013 № 803 (зарегистрирован Минюстом России 31.03.2014, регистрационный № 31780).

Решить данную проблему можно путем внесения соответствующих изменений в действующее законодательство, во-первых.

Во-вторых, бороться с коммерческими СРО можно и собственными силами. Одним из результатов введения саморегулирования должно стать более тесное взаимодействие между органами власти и строительным сообществом. Существуют примеры успешного взаимодействия саморегулируемых организаций, национальных объединений саморегулируемых организаций с региональными управлениями, Прокуратурой, ФАС России, надзорными органами и иными федеральными и региональными органами власти. Чтобы решить данные проблемы необходимо и дальше продолжать совместную работу между саморегулируемыми организациями, их членами, общественными объединениями и органами государственной власти.

В-третьих, максимизировать количество руководителей и чистых подрядчиков (по договору) для того, что бы в коллегиальных руководящих органах СРО и НОСТРОЙ было как можно меньше руководителей компаний-застройщиков, так как в противном случае интересы подрядчиков, которые получают свидетельства о допусках в соответствии с перечнем работ по приказу 624, мало интересует и правление СРО и Совет – коллегиальный орган управления НОСТРОЙ.

В-четвертых, необходимо создать некий рейтинг СРО с обязательными коэффициентами и тогда каждый строитель будет думать, в какое СРО ему вступить, и СРО будет выдавать свои свидетельства с оглядкой на рейтинг. Тогда и привлекательность «серых» СРО с их низким рейтингом упадет.

В-пятых, возложить часть функций Ростехнадзора – НОСТРОЙ. Нацобъединения и саморегулирующие организации в строительстве должны стать единым целым в борьбе против коммерциализации в институте саморегулирования.

Подводя итог, вышесказанному следует отметить, тот факт, что от «однодневных» СРО страдают все, особенно строительные фирмы, которые вступили в коммерческие СРО ради экономии денег на взносах в компенсационный фонд и членские взносы. Благодаря небольшой сумме денег, обычно, это 30-50 тыс. руб., строительные организации получают допуск к работам, возможность строить и участвовать в тендерах. Но все это рушится в случае обнаружения и закрытия недобросовестных саморегулируемых организаций, поскольку строительные фирмы жертвуют, прежде всего, своей репутацией, потом временем, деньгами и так далее, так как будут лишены допусков к строительным работам.

Библиографический список

1. Вылегжанина Е.В., Улитина А.Р. Становление и экономическая роль института саморегулирования в развитии строительной отрасли. Экономика и менеджмент: от вопросов к решениям. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции в г. Томске. 2016. – С. 95-101.
2. Ишин А.А., Капинус Н.И. Саморегулирование в строительстве: понятие, проблемы, совершенствование // Законы России: опыт, анализ, практика, 2015. - №4. С. 30-36.
3. Вылегжанина Е.В., Витмайер А.В. Механизм саморегулирования как инструмент обеспечения финансовой безопасности строительных организаций. В сборнике: Актуальные

вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 25-27.

4. Романова А.И. Сущность института саморегулирования как инструмент повышения контроля качества строительной продукции и жилищно-коммунальных услуг // Российское предпринимательство, 2014. - №21 (267). – С. 148-160.
5. Паливода А.Ю. Лицензирование и саморегулирование как экономические инструменты регулирования строительного комплекса // вестник московского университета им. С.Ю. Витте. серия 1: экономика и управление, 2013. – №2 (4). – С. 67-73.
6. Вылегжанина Е.В., Улитина А.Р. Компенсационный фонд СРОС как финансовый инструмент покрытия рисков в стройкомплексе. Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции в г. Волгограде. 2016. – С. 41-49.
7. Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gosnadzor.ru.

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Христенко А.Б., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бергаль Е.В.*, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная привлекательность региона, инвестиционный климат, экономический рост, инвестиционная стратегия.*

Аннотация. *В настоящей статье определена роль инвестиций в ускорении экономического роста региона, выявлены проблемы притока инвестиций из других регионов и иностранных инвестиций, а также определен комплекс мер, позволяющих стимулировать внутри региональную инвестиционную деятельность и повысить предпринимательскую активность.*

Актуальность темы исследования предопределена тем, что на современном этапе экономического развития привлечение инвестиций в экономику региона является необходимым элементом развития производства, повышения уровня жизни населения и глубокого преобразования хозяйственной системы страны в целом. Повышение инвестиционной привлекательности территории для обеспечения притока инвестиций предполагает разработку и реализацию соответствующих стратегических целей и тактические задач [1].

Методология и практика формирования и оценки благоприятного инвестиционного климата, а также финансовые инструменты привлечения инвестиций в экономику региона изучены в трудах ученых экономистов А.Н. Асаул, Г.И. Андрющенко, М.П.Войнаренко, П.Ю. Ерофеев и других авторов [1, 2, 4]. Однако в условиях экономических санкций, иных финансовых ограничений и общего спада инвестиционной активности, обозначенные вопросы до конца не изучены.

Под инвестиционным потенциалом региона нами понимается совокупность следующих потенциалов и их факторов, которыми обладает экономический субъект: совокупные трудовые ресурсы и их образовательный уровень; совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе; уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе; степень развития ведущих институтов рыночной экономики; экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность; объем налоговой базы, прибыльность предприятий региона и доходы населения; совокупная покупательная способность населения региона; наличие мест посещения туристами и отдыхающими, а также мест развлечения и размещения для них [2].

Совокупность указанных факторы определяет уровень развития финансовой и инженерной инфраструктуры территории для

реализации инвестиционных проектов, влияют на риск и доходность инвестиционных проектов.

По данным статистических рейтингов и аналитических обзоров Краснодарский край занимает передовые позиции среди всех динамично развивающихся регионов Российской Федерации и является лидером среди субъектов, входящих в состав Южного федерального округа по основным показателям развития в сфере инвестиционной привлекательности и осваивает в порядка 60% объема инвестиций в округе [3].

Несмотря на положительные аспекты инвестиционной деятельности региона отмечается спад активности инвестирования, рисунок 1.

Согласно приведенным данным до 2014 года наблюдалась устойчивая динамика роста объемов инвестиций в экономику Краснодарского края. В связи с завершением строительных работ и вводом в эксплуатацию олимпийских объектов с 2014 года объемы инвестиций в экономику края ежегодно сокращались, и на конец 2016 года составили 327 193,6 млн.руб.

Рисунок 1 – Динамика инвестиции в основной капитал Краснодарского края

В общем объеме инвестиций значительную долю занимают иностранные инвестиции из Кипра, Германия, Великобритания, Швейцария, Франция, Нидерланды, США, Люксембург. В Краснодарском крае успешно реализованы инвестиционные проекты таких иностранных компаний как Knauf,Claas, PhilipMorris, Nestle, Bonduelle, Cargill, Lafarge,AnadoluCam, Metro, Auchan, LeroyMerlin[4].

Рисунок 2 – Динамика иностранных инвестиций в экономику Краснодарского края

Общая сумма иностранных инвестиций в Краснодарский край в период 2010-2016 гг составила более 4,0 млрд дол. США. что обусловлено местоположением региона, стратегией управляющего аппарата, наличием компетентной рабочей силы, рисунок 2.

В исследуемом периоде на краевом уроне была обеспечена реализация комплекса мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности территории. Так, уполномоченный орган власти осуществляет следующие функции: предоставляет государственные гарантии в сумме, предусмотренной в краевом бюджете; выдает инвестиционный налоговой кредит по региональным налогам и налогу на прибыль организаций в части, поступающей в краевой бюджет; освобождает от уплаты налога на имущество организаций в размере установленном региональным законом; формирует в региональных государственных программах края мероприятия, направленные на финансовую и нефинансовую поддержку субъектов предпринимательской деятельности; снижает налоговые ставки по налогу на прибыль организаций; финансирует проекты особой значимости для социально-экономического развития региона; обеспечивает субсидиями на возмещение затрат на уплату процентов по кредитам.

Краснодарский край обладает высоким инвестиционным и экономическим потенциалом в сопоставлении с другими субъектами Российской Федерации, однако он не реализует его в полной мере. По результатам исследования нами выявлены следующие проблемы: предельное наличие ресурсов, которые возможно направить в инвестиции; стабильная миграция квалифицированных трудовых ресурсов; низкий уровень развития инженерной отрасли хозяйства, а также транспортной и социальной отраслей; отсутствие мотивации сотрудников государственного сектора; отсутствие грамотной нормативно-правовой базы в области инвестиций; отсутствие необходимой части ресурсов.

В целях улучшения условий для развития предпринимательства и стабилизации экономики Краснодарского края предлагается реализовать комплекс, которые позволят повысить инвестиционную привлекательность территории и привлечь внутренние и внешние инвестиции:

– увеличение конкурентоспособности приоритетных отраслей экономики Краснодарского края путем прицельного образования территориальных кластеров;
– содействие широкомасштабному внедрению в Краснодарском крае передовых технологий;
– изучение потребности инвесторов в профессиональных кадрах;
– увеличение результативности механизмов государственной поддержки субъектов инвестиционной и предпринимательской деятельности;
– сокращение административных барьеров и упрощение административных процедур для субъектов инвестиционной деятельности;
– разработка и практическое внедрение новых, а также совершенствование используемых механизмов привлечения инвестиций в Краснодарский край;
– развитие межрегионального и участие в международном сотрудничестве, формирование привлекательного имиджа Краснодарского края как региона, открытого для инвестиций;
– развитие механизмов поддержки экспортоориентированных производственных предприятий Краснодарского края [5].

В ходе проведенного исследования мы пришли к выводу, что формирование необходимых и благоприятствующих условий для интенсификации экономического роста, повышения качества жизни населения является одной из приоритетных задач региональной экономики [6]. Была дана оценка инвестиционного потенциала Краснодарского края, выявлены положительные стороны развития региона, отмечены недостатки существующей системы функционирования. На основе проведенного анализа были предложения меры по увеличению инвестиционной привлекательности Краснодарского края.

Библиографический список

1. Иванова Ю.В. Перспективы инвестиционной привлекательности Краснодарского края // Инновационная наука, 2016. – № 1 – С.25-27.
2. Андрющенко Г.И. Проблемы формирования инвестиционной привлекательности региона // Управление экономическими системами, 2015. – № 75 – С.35-37.
3. Национальное рейтинговое агентство. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ra-national.ru/ru/node/57344.
4. Фахрутдинова Л.Р. Инвестиционный климат в Российской Федерации и его состояние на 2016 год // Инвестиционный, финансовый и управленческий анализ, 2017. – № 3 – С. 28-31.
5. Мамий Е.А., Хот Б.А. Инвестиционная привлекательность республики Адыгея: теоретико-методические основы и практические аспекты оценки // Экономика и предпринимательство, 2016. – № 7 (72). – С. 217-226.
6. Бергаль Е.В. Экономическое стимулирование сохранения культурного наследия как инструмент инвестиционной привлекательности региона // В сборнике: Экономическое развитие России: драйвер роста или генератор вызовов. С-Петербург, 2016. – С. 63-66.

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РЫНКА M&A В РОССИИ

Шевченко А.И., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *слияния и поглощения, макроэкономическая неопределенность, санкции, стоимость бизнеса, критерии эффективности сделки M&A.*

Аннотация. *В статье рассматривается рынок слияний и поглощений в России. Приведены факторы, которые оказывают негативное влияние на развитие рынка M&A. Дана сравнительная характеристика активностей на рынке в динамике. Представлены лидирующие отрасли на данном рынке, а также приведены примеры сделок, за счет которых они оказались на пике рейтинга. Сделаны выводы о причинах низкой активности сделок на территории страны и рассмотрены основные тенденции текущего состояния рынка.*

Ухудшение экономической конъюнктуры и, как следствие, условий ведения предпринимательской деятельности в периоды экономических спадов приводит к сокращению числа функционирующих в экономике организаций. Такая динамика может приводить к увеличению концентрации рыночной власти участников, действующих на товарных рынках, и повышению рисков снижения конкуренции на них. Эти процессы могут быть реализованы посредством сделок слияний и поглощений.

Слияния и поглощения – сложные корпоративные процессы реорганизации бизнеса, существенно влияющие на дальнейшее развитие, как отдельных компаний, так и отраслей в целом. Они представляют собой одну из наиболее важных составляющих внешней бизнес-среды, оказывающую значительное влияние на стратегические аспекты развития фирмы.

В течение последних нескольких лет российский рынок M&A развивался под значительным влиянием ряда факторов, вызванных политическими и экономическими событиями и решениями, принятыми в России и за рубежом.

Именно они главным образом и обусловливают тенденции поведения инвесторов в отношении сделок слияний и поглощений с участием российских активов (таблица 1).

Начиная с 2009 г., на российском рынке M&A наблюдается постепенное снижение активности компаний. Так, за четырехлетний период 2011-2014 гг. число рыночных сделок экономической концентрации, совершенных с участием российских компаний, снизилось почти на 10% (с 696 сделок в 2011 г. до 628 сделок в 2014 г.). Снижение активности российских компаний в области слияний и поглощений наблюдается также в 2015 г. По данным информационного агентства AK&M, в 2015 г. состоялось 452 сделки с участием российских компаний. Это на 10,7% меньше, чем в предыдущем году (506 транзакций), и самый низкий показатель за последние шесть

лет. В 2016 г. количество сделок M&A с участием российских компаний незначительно выросло – на 1,1% (рисунок 1).

Целесообразно провести сравнение показателей в период наиболее острых экономических потрясений. Снижение активности компаний на российском рынке M&A как в стоимостном, так и в количественном выражении также проявилось в конце 2008 и в 2009 гг.. При этом в 2010-2011гг. на данном рынке наблюдалось оживление: в 2010 и 2011 гг. было совершено на 15% и на 29% больше сделок по сравнению с 2009 г. соответственно. Тенденции ослабления российского рынка M&A во время экономических кризисов указывают на то, что изменения концентрации во время экономических спадов не могут быть вызваны активностью компаний в отношении сделок слияний и поглощений. Иными словами, если рост концентрации все же происходит, он не обусловлен сделками M&A.

Таблица 1 –Факторы, влияющие на положение рынка слияний и поглощений в России [3].

Название фактора	Описание фактора	Влияние на рынок
Ограничение доступа к финансовым ресурсам	1) Введение санкций в отношении России, ограничивающие доступ к зарубежным источникам финансирования 2) Увеличение стоимости кредитов в российских банках ввиду роста процентных ставок	Снижение доступности финансовых средств приводит к снижению активности российских компаний при заключении сделок
Политические и законодательные решения, реализуемые в РФ в 2013-2015 гг. и направленные на «деофшоризацию»	Офшоры являются одной из основных причин оттока капиталов из России в части прямых инвестиций за рубеж	Снижение активности российских инвесторов (как юридических, так и физических лиц) в отношении вложений средств в иностранные активы и совершения трансграничных сделок слияний и поглощений.
Снижение мировых цен на нефть	—	Приводит к сравнительному удешевлению активов в топливно-энергетической сфере, что отражается на увеличении активности инвесторов в отношении сделок в данном секторе.
Падение курса рубля по отношению к основным мировым валютам.	1) это привело к сравнительному удорожанию зарубежных активов для российских инвесторов 2) к снижению их стимулов и возможностей вкладывать средства в данные активы.	снижение привлекательности российских активов для иностранных инвесторов, путем нейтрализации эффекта удешевления данных активов вследствие снижения курса рубля.

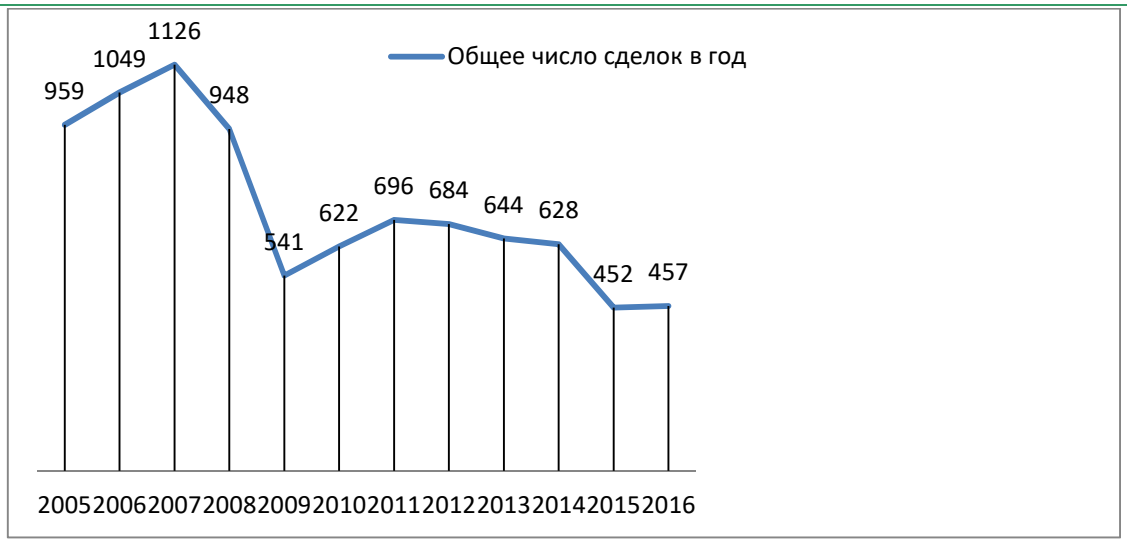


Рисунок 1 – Динамика числа сделок слияний и поглощений в России [3]

В 2016 г. количество сделок слияний и поглощений с участием российских компаний незначительно возросло (на 1,1%). В предыдущем году спад составлял 10%. Суммарная стоимость сделок оказалась худшей за последние семь лет и составила 41,76 млрд. долл. Это обусловлено недостатком крупных сделок стоимостью от 1 млрд.долл.

При этом существует несколько отраслей, которые были лидерами в совершении сделок. Так, строительство и девелопмент в 2016 г. сохранили лидирующие позиции на российском рынке. Транзакции в отрасли за этот период составили 26,6% объема рынка. Информационные технологии показали наилучшие показатели за последние семь лет. Сделки составили 10% объема рынка. Торговля стала одной из немногих отраслей, которая продемонстрировала взрывной рост. Число транзакций увеличилось на 40%. Сделки иностранных инвесторов с российскими активами достигли рекордной суммы за семь лет — $14,54 млрд. Это обусловлено, прежде всего, крупнейшей сделкой года: слиянием итальянских телеком-операторов Wind (принадлежит VimpelComLtd) и 3 Italia (владелец — гонконгский многопрофильный холдинг CK Hutchison).

По данным статистики бюллетеня «Рынок слияний и поглощений», в начале 2017 г. рынок M&A с участием российских компаний продемонстрировал стремительный рост. Суммарная стоимость сделок составила почти 7 млрд. долл. Этот показатель в 2,5 раза больше, чем за этот же период прошлого года.

Значительное влияние на такой показатель дали две совершившееся сделки в этот период. Речь идет о переходе железнодорожного оператора «УВЗ Логистик» под контроль «Тринфикопропети менеджмент», оцененном по размеру обязательств в $2,5 млрд., и консолидации «Роснефтью» долей в нескольких нефтеперарабатывающих заводах в Германии на $1,52 млрд. Если убрать из общего числа эти сделки, то объем рынка вырос на 8% по отношению к началу прошлого года.

Среди отраслей лидером стал транспортный комплекс, так как внутри него было заключено 3 сделки на 2,62 млрд долл. ТЭК занял второе место за счет суммарной стоимости трех сделок в размере 1,71 млрд долл. Сельское хозяйство продемонстрировало взрывной рост за счет увеличения суммарной стоимости сделок в 5

раз по сравнению с соответствующим периодом прошлого года (684,3 млн долл.).

На основе анализа рынка можно выделить несколько тенденций рынка M&Aв России. К ним относят, во-первых, преобладание горизонтальных сделок. Это означает, что в большинстве отраслей быстро идет укрупнение бизнеса. Во-вторых, сделки имеют яркие отраслевые особенности. В-третьих, это сырьевая ориентация экономики, которая видна по сумме совершенных сделок. В-четвертых, можно сказать, что причина низкой активности сделок заключается в отсутствии крупных сделок, суммой более 1 млрд долл.

Существующая ситуация на рынке характеризуется макроэкономической неопределенностью, в связи с чем многие занимают осторожную позицию в отношении новых приобретений. Поэтому в большинстве случаев сделки слияний и поглощений в РФ осуществляются внутри страны. Однако, несмотря на проблемы и вызовы, с которыми российский рынок слияний и поглощений сталкивается сегодня, есть основания полагать, что российская экономика будет и дальше создавать условия и возможности для реализации экономического потенциала M&A в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Информационное Агентство «AK&M» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akm.ru
2. Корягина. И. Слияния и поглощения: особенности российского рынка // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hr-tv.ru
3. Концентрация на российских рынках: тенденции в период экономического спада // Бюллетень о развитии конкуренции, 2015. – № 12.
4. Некрасова Е.А. Конкурентная ситуация в России и влияние сделок слияний и поглощений а ее динамик у// Санкт-Петербургский Государственный Университет, 2014.
5. Слияния и поглощения в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mergers.ru/

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Шмидт О.Н., *магистрант, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бабенко И.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *эффективность, добавленная стоимость, собственный капитал, акционерный капитал, капитализация.*

Аннотация. *Статья посвящена проблемам оценки эффективности использования акционерного капитала. В работе рассматриваются несколько основных концепций, возможных к применению для подобной оценки, а также представлены практические ограничения их применения. Приводится расчёт показателя средневзвешенной стоимости капитала (WACC) для ряда компаний нефтегазовой отрасли.*

Главной целью существования любой коммерческой организации является повышение благосостояния его владельцев. В современных российских условиях повышенной нестабильности и изменчивости экономической конъюнктуры становится особенно важным качественное стратегическое управление вложениями капитала.Сейчас происходит становление и развитие российского фондового рынка как механизма финансирования деятельности предприятий. Таким образом, вопрос об эффективности использования акционерного капитала становится особенно актуальным не только для инвесторов, принимающих решение о целесообразности вложения средств в какой-либо проект/компанию, но и для финансового менеджмента российских компаний.

Существует множество совершенно разных подходов и методов оценки эффективности. Такое их разнообразие вытекает из субъективной составляющей этой сложной экономической категории, поскольку её оценка может зависеть от множества факторов, например, с позиции кого рассматривается использование капитала и какие цели оно преследует [1]. Исходя из предпосылки о том, что эффективное использование капитала повышает его стоимость, можно считать, что эффективность использования акционерного капитала выражается в изменении его стоимости. В связи с этим, можно отметить несколько наиболее разработанных концепций управления эффективностью капитала.

1. Концепция, основанная на факторах стоимости. Факторами вступают параметры деятельности компании, которые определяют её стоимость, например, показатели рентабельности, оборачиваемости капитала, возврата на вложенный капитал и т.д. Для каждой отдельной компании и для разных пользователей оценки стоимости капитала набор факторов, а также их соподчиненность может быть различной.

2. Концепция, основанная на показателях добавленной стоимости, предполагает выбор показателя, позволяющего оценить результаты деятельности и соответственного изменения стоимости компании. Таким

показателями могут быть EVA-экономическая добавленная стоимость, SVA-акционерная добавленная стоимость, MVA-рыночная добавленная стоимость, CVA-добавленная стоимость денежного потока, CFROI -доходность инвестиций на основе потоке денежных средств [2].

3. Концепция управления денежными потоками, основана на том, что стоимость капитала зависит от его способности генерировать денежные потоки. Организация, воздействуя на некоторые факторы (себестоимость, отдача на инвестированный капитал, ликвидность активов, оборачиваемость запасов, кредитная политика), влияющие на денежные потоки, управляет стоимостью капитала. Основателем этой концепции является А. Дамодаран [3].

4. Концепция сбалансированной системы показателей, авторами которой являются Р. Каплан и Д. Нортон. Согласно данной концепции выявляются несколько взаимосвязанных показателей, относящихся к подразделениям компании (например, финансы, логистика, кадры и др.), и подчиненные реализации четко сформулированной стратегии [4]. Такой стратегией может быть, как повышение акционерной стоимость капитала, рост рыночной капитализации, так и цели, не связанные со стоимостной оценкой капитала.

5. Концепция структурной перестройки, разработанная консультантами компании McKinsey. Она предполагает общее выявление способов приращения стоимости компании за счет внутренних и внешних источников.

6. Концепция С.Н. Мордашева предполагает принятие управленческих решений на основе анализа коэффициентов чувствительности факторов стоимости. Таким образом, для любой формулы стоимости можно выявить эффективные рычаги воздействия на стоимость капитала.

Хотя каждая концепция имеет свои преимущества и сферы применения, ни одна из них не является универсальной. Очевидным недостатком концепции факторов стоимости является сложность идентификации этих факторов.

Концепция оценки стоимости капитала на основании денежных потоков в области применения её для оценки эффективности именно акционерного капитала имеет такой недостаток, что для акционера максимизация денежных потоков от деятельности не всегда означает повышение его личного благосостояния, а,значит, не является для него лично показателем эффективности. Хотя стоит отметить, что в общем случае для инвестора способность капитала генерировать чистый денежный поток является главным показателем эффективного управления им.

Модель сбалансированной системы показателей становится в последние годы все более популярной. На практике её применения к российским компаниям можно столкнуться с некоторыми трудностями, например, необходимости построения дерева факторов стоимости и обоснования связи между показателями, что может быть процессом долгим и сложным для внешних пользователей отчетности компаний. Кроме этого, такой подход не предполагает экспресс-оценки эффективности, система показателей должна разрабатываться для отдельно взятого предприятия, и качество её построения должна быть проверена временем.

Еще более обсуждаемой в последнее время является концепция добавленной стоимости. Исторически первым показателем из нескольких, принадлежащих данной концепции, является показатель

экономической добавленной стоимости (EVA). Суть его в том, что компания рассматривается как проект с некоторой суммой инвестированного в него капитала, разница же доходности этого проекта и стоимости вложенного в него капитала и есть экономическая добавленная стоимость. В классическом виде рассчитывается этот показатель так [5]:

$$EVA = NOPAT - WACC * IC \text{ или } (ROI - WACC) * IC,$$

где NOPAT –чистая операционная прибыль после уплаты налогов,

IC – инвестированный капитал.

Стоимость собственного капитала для средневзвешенной стоимости капитала предлагается рассчитывать по модели оценки капитальных активов (CAPM). В условиях недостаточной развитости российского фондового рынка и повышенной его волатильности полученные данные о доходности не могут служить показателями реальной отдачи на собственный капитал. Покажем это на примере 3-х нефтегазовых компаний (табл. 1).

Таблица 1 – Расчет показателя средневзвешенной стоимости капитала 3-х компаний нефтегазовой отрасли с 2011 по 2015 гг.

	2011	2012	2013	2014	2015
Показатель	**ПАО "Лукойл"**				
Стоимость заемного капитала,%	3,1	2,2	1,6	1,8	2,7
Доходность рынка по ММВБ,%	-17,9	4,6	-3,2	-1,9	22,7
Доходность акции,%	-5,4	17,6	2,0	8,3	5,4
Стоимость собственного капитала,r,%	-14,8	4,9	-1,4	-0,1	25,2
WACC,%	-10,3	4,1	-0,6	0,4	17,0
Показатель	**ПАО "НК Роснефть"**				
Стоимость заемного капитала	1,5	0,9	1,3	3,7	4,0
Доходность рынка по ММВБ,%	-17,9	4,6	-3,2	-1,9	22,7
Доходность акции,%	-5,0	26,3	-6,8	-22,2	29,3
Стоимость собственного капитала,r,%	-21,2	5,0	-1,5	3,0	25,6
WACC,%	-12,5	3,2	0,0	3,0	10,0
Показатель	**ПАО "Газпром"**				
Стоимость заемного капитала	3,2	3,6	3,0	2,7	3,2
Доходность рынка по ММВБ,%	-17,9	4,6	-3,2	-1,9	22,7
Доходность акции,%	-11,7	-16,1	-3,4	-6,1	4,4
Стоимость собственного капитала,r,%	-19,8	4,6	-5,2	-3,1	25,0
WACC,%	-15,1	4,2	-3,5	-1,8	18,7

Можно подвести итог, что на данный момент в России, да и в целом в мировой экономической науке,не сложилось четкой и целостной модели оценки эффективности использования акционерного капитала.Применение существующих моделей для оценки российских компаний в условиях современных реалий сопряжено с множеством трудностей и ограничений. Кроме этого, многие модели без адаптации

под нужды отдельных отраслей российской промышленности или нужды конкретной оценки не могут показать достоверный результат.

Библиографический список

1. Шишкова Е. А. Способы оценки эффективностиреализации стратегии развития компании // Экономический журнал, 2012. – №26. – С. 111-117.
2.Яркова Я.А., Гальцова В.А., Мартынова Т.А. Модели оценки стоимости компании // Актуальные проблемы авиации и космонавтики, 2013. –№9. – С. 358-359.
3. Косорукова И. В. Управление стоимостью бизнеса и его конкурентоспособность // Современная конкуренция, 2007. – №2. – С. 81-92.
4. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Инновационный подход сбалансированной системе показателей // Российское предпринимательство, 2010. – № 6-2. – С. 86-90.
5. Самылин А. И., Шохин Е. И. Оценка денежных потоков и стоимости предприятия // Проблемы экономики и юридической практики, 2012. – №2. – С. 264-266.

ПРИВАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОШЛОЕ И БУДУЩЕЕ

Щербина И.С., *студент, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Вылегжанина Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *приватизация, ваучеры, коррупция, акционерные общества, акции, доходы бюджета, собственность*

Аннотация. *В статье выделены этапы проводимой в РФ приватизации государственного имущества; описаны процедуры проведения ваучерной приватизации на конкретных примерах; идентифицированы основные ошибки, которые были допущены в ходе приватизации; выполнен анализ деятельности правительства в период приватизации; представлена оценка результатов приватизации.*

Путь России в новую, рыночную экономику начался с приватизации в 1991 г. Под приватизацией государственного и муниципального имущества понимается возмездное отчуждение имущества, находящегося в собственности РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, в собственность физических и/или юрлиц [1]. Таким образом, приватизация – это процесс превращения государственных активов в частные.

Предполагалось, что приватизация должна была стать инструментом для решения целого ряда актуальных задач:

– формирования слоя частных собственников, содействующих созданию социально ориентированной рыночной экономики;

– повышения эффективности деятельности предприятий;

– социальной защиты населения и развития объектов социальной инфраструктуры за счет средств, поступивших от приватизации;

– содействия процессу стабилизации финансового положения в России;

– создания конкурентной среды и содействие демонополизации;

– привлечения иностранных инвестиций.

В истории России можно выделить несколько специфических этапов приватизации (таблица 1).

Приватизация «первой волны» проводившаяся в нашей стране насчитывает массу негативных и в меньшей степени позитивных эпизодов. Действия группы молодых реформаторов во главе с Е. Гайдаром и А. Чубайсом стали основой экономического и демографического спада. Все это произошло из-за 5 ошибок в начале приватизации.

–понижение демократами цен, что вызвало гиперинфляцию и сгорание сбережений подавляющего количества граждан.

– субсидирование коммерсантов, которые сколотили состояния, взяв на себя роль торговых государственных монополий.

– некомпетентно проведенная ваучерная приватизация А.Чубайса. В большинстве случаев люди продавали свои ваучеры брокерам за несколько долларов, либо

бездумно вкладывали их в финансовые пирамиды.

– спонсирование Чубайсом и его сподвижниками «новых» банков, давая им ссуды ЦБ.

– при проведении залоговых аукционов в 1995-1997 А. Чубайс распродал оставшиеся сокровища российской промышленности группе «своих» людей по номинальной цене.

Таблица - Этапы приватизации в РФ (составлено по [2, 3, 4])

Этап	Основное содержание	Нормативное регулирование
1992-1994 гг. Ваучерный (чековый) этап	Выдача населению ваучеров номиналом 10000 рублей. Проведение залоговых аукционов. Обесценивание промышленности страны и появление новых неэффективных собственников предприятий.	Закон "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР", принятый 3 июля 1991 г Указ "О введении в действие системы приватизационных чеков в Российской Федерации"
1994-1998 гг. Денежный этап	Этап был направлен не на наращение темпов приватизации, а на увеличение отдачи для государственных бюджетов всех уровней. Проводилась данная политика путем сокращения предложения имущества на продажу и увеличением цен на него.	Указ президента от 22 июля 1994 года "Об основных положениях Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ после 1 июля 1994 года". каз "О порядке передачи в 1995 году в залог акций, находящихся в федеральной собственности"
1998- 2003 Точечный этап	Приватизация утрачивает положение важнейшего элемента экономических реформ и на передний план выходит необходимость государственного регулирования корпораций. Компании, оставшиеся в госсобственности получили денежную подпитку от инвесторов и было необходимо поднимать эффективность предприятий.	ФЗ "О приватизации государственного и муниципального имущества" от 21.12.2001 N 178-ФЗ
2006- по наст.время Современный этап «новая волна приватизации»	Приватизация рассматривается как инструмент достижения целей перехода к инновационному социально ориентированному развитию экономики. Приватизируемые на данном этапе предприятия, являются эффективными предприятиями, принося большие, а иногда и огромные прибыли в бюджет в виде налогов (АК «Алроса», «Роснефть»)	Распоряжение Правительства РФ от 25 августа 2006 г. N 1184-р «Прогнозный план (программа) приватизации федерального имущества на 2007 год и основные направления приватизации федерального имущества на 2007 - 2009 годы» (и далее на: 2009-2011 гг., 2001-2013 гг., 2014-2016 гг,. 2017-2019 гг.);Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 596 "О долгосрочной государственной экономической политике"

Ошибкой А.Чубайса являлся темп с которым он проводил приватизацию. Он вбросил на рынок акции всех крупнейших нефтяных, металлургических, горных комбинатов, автомобильных заводов – поставил на кон все, чего нельзя было делать по мнению министра внешних экономических связей Олега Давыдова. По его мнению первыми должны были стать магазины, рестораны и мелкие цеха.

Ошибкой стала слишком маленькая номинальная цена ваучера в 10000 руб. Изначально вся российская промышленность в 1992 г., со своим мощнейшим ВПК, огромными нефтяными компаниями оценивалась в 100 миллиардов долларов, для сравнения промышленность Гонконга оценивалась в 300 млрд долл. В результате последующей инфляции и девальвации сгорело 95% стоимости ваучера, а цена

промышленности упала до 5 млрд долл. И когда граждане захотели воспользоваться своими ваучерами, правительство дало понять, что таких одиночных инвесторов в лице граждан со смешным номиналом ваучеров в 500 рублей оно не ставит ни во что. Граждан вынуждали продавать свои ваучеры, чтобы выручить за них хоть что-то, а предприимчивые бизнесмены охотно покупали их и в последующем участвовали в аукционах с большим количеством ваучеров на руках.

Многие лучшие российские компании были выкуплены их директорами, за деньги, которые «откачивались» непосредственно из этих же компаний ещё во времена СССР. Также действовала система, когда рабочие были вынуждены продавать свои доли акций предприятий на которых они работали за наличные из-за задержки зарплат, и акции оседали в администрации предприятия.

До начала приватизации, на протяжении десятилетий наша страна, тогда еще СССР, занимала первое место среди нефтедобывающих стран, включая Саудовскую Аравию и США. С началом приватизации нефтедобывающая промышленность стала самым лакомым куском, который можно было приватизировать. Именно поэтому этот этап приватизации связан с самым высоким уровнем коррупции и криминализации общества. В то же время будет неправильным утверждение, что именно приватизация породила волну криминала в российском обществе. Действительно приватизация создала многочисленные объекты криминальных интересов, однако активное внедрение криминала в сферу приватизации, связано, прежде всего, с общим состоянием дела в области социально-экономических, политических и правовых реформ, правоохранительных органов, политической воли государственной власти и состоянием общества в целом.

Учитывая все приведенные выше исторические факты проведенной приватизации можно сделать вывод, что результаты приватизации в России представляются неоднозначными. К числу положительных результатов относятся следующие:

- ликвидирована абсолютная монополия государственной собственности, соответственно возникло многообразие форм собственности;
- сформировался новый класс собственников, который превратился во влиятельную социальную и политическую силу;
- возник российский фондовый рынок;
- созданы объективные предпосылки для привлечения в российскую экономику иностранных инвестиций.

Отрицательные результаты приватизации:

- не сформировался «эффективный собственник» в результате сложного переплетения прав собственности между государством, директорским корпусом, трудовыми коллективами и внешними инвесторами
- не произошло заметного повышения эффективности приватизированных предприятий
- не были привлечены крупные инвесторы в российскую экономику
- произошедший в результате «залоговых аукционов» переход наиболее «лакомых кусочков» российской промышленности в руки отдельных ФПГ не был эффективен для бюджета экономически и создал основу для будущих дискуссий о деприватизации
- произошло усиление социальной дифференциации не только по доходам, но и по имуществу.

В целом приватизация имела стихийных характер, а обстановку можно описать словами «каламбур государственного масштаба». Стечение всех обстоятельств привело к полному краху всех планов на «бескровный» переход к рыночной экономике. Массу препятствий к полноценному осуществлению плана реформаторов было невозможно устранить: отсутствие надлежащего контроля за оборотом ваучеров, отсутствие единого направления деятельности правительства, несовершенство законодательной базы и отсутствие опыта и примеров проведения приватизации такого масштаба.

Приватизация не возымела на финансовую систему страны никакого воздействия. Проведение ее совместно с ценовой реформой привело к обесцениванию всего государственного имущества. Соответственно государственная казна не дополучила миллиарды долларов, что без всякого сомнения не принесло никакой пользы финансовой системе нашей страны, и такой исход явно не входил в планы правительства.

По данным социологических опросов около 80% россиян считают первую волну приватизации нелегитимной и выступают за пересмотр ее итогов. Около 90% россиян считают, что крупные состояния были нажиты нечестным путем, отсюда сложилось устойчивое негативное отношение к приватизации и образовавшейся крупной частной собственности. Первая волна приватизации привела к полному изменению государственного и экономического устройства России. Из-за низкой финансовой грамотности, неосведомленности граждан в вопросе оборота ценных бумаг и нечистых на руку политиков все закончилось обогащением узкой группы лиц, потерей сбережений большинства и краху финансовой системы.

Планом приватизации на 2017–2019 гг. [5] планируется передать в частные руки около 500 акционерных обществ, около 300 ФГУП, доли в обществах с ограниченной ответственностью, а также свыше 1 тыс. других объектов госимущества. В результате поступления в федеральный бюджет должны составить около 17 млрд руб. за три года, причём это не считая эффекта от продажи акций крупнейших компаний, которые имеют лидирующие позиции в своих отраслях. Безусловно, важно продать акции и объекты имущества из программы с максимальной выгодой для государственного бюджета. При этом сами компании должны в результате приватизации получить и эффективных собственников, и грамотных управленцев, которые смогут выстроить современную систему управления и привлечь долгосрочные инвестиции в эти объекты.

Библиографический список

1. Федеральный закон "О приватизации государственного и муниципального имущества" от 21.12.2001 N 178-ФЗ (последняя редакция)
2. Овцинов В.Г. Приватизация государственного имущества: «прошлое» и «настоящее». [https://minimush.sakha.gov.ru/uploads/561/f2d18.pdf]
3. Малахов Р.Г. Приватизация как институциональное изменение // Проблемы современной экономики, 2011. – №4. – С.44-49.
4. Смирнова И.В. Приватизация: неновые принципы // Символ науки, 2016. – №4-1.

Распоряжение Правительства РФ от 08.02.2017 №227-р «Об утверждении прогнозного плана приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2017-2019 г»

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Юшева К.С., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Айрапетян М.К., *студентка, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*
Бергаль Е.В., *доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет (г. Краснодар)*

Ключевые слова: *налогообложение коммерческих банков, кредитная политика, налоговое стимулирование, оптимизация налогообложения, налоговая дисциплина, налоговые правонарушения.*

Аннотация. *В статье раскрываются особенности налогообложения коммерческих банков и их взаимоотношения с налоговыми органами. Выявлены основные причины снижения финансовой стабильности и доходности банков, а также проблемы функционирования системы налогообложения коммерческих банков. По результатам исследования сформулированы предложения по оптимизации системы налогообложения коммерческих банков.*

Банковская система является важной составляющей рыночной экономики и выполняет различные функции: аккумулирует кредитные ресурсы, обеспечивающие инвестиционное развитие государства; перечисляет налоговые платежи субъектов хозяйствования в бюджеты всех уровней бюджетной системы; является налоговым агентом. Кредитные учреждения являются крупными налогоплательщиками, перечисляют в бюджеты бюджетной системы налог на прибыль, НДС, НДФЛ, налог на операции с ценными бумагами, имущественные налоги, страховые взносы и другие платежи. Наиболее крупными из них являются налог на прибыль и страховые взносы в государственные внебюджетные фонды.

Система налогообложения коммерческих банков рассмотрена в трудах Дадашева А.З., Ордынской Е.В., Панскова В.Г., Абдуллаева З.М., Самсонова И.А и других авторов [1, 2, 3]. Однако вопросы оптимизации налогообложения банков, которые выступают в качестве самостоятельного налогоплательщика, налогового агента и посредника между государством и налогоплательщиками, до конца не изучены.

Цель данного исследования – выявление ключевых проблем системы налогообложения коммерческих банков и разработка рекомендаций по их устранению.

В ходе исследования установлено, что в условиях политики финансовых ограничений наблюдается снижение финансовой стабильности и доходности банков. При этом крупные и мелкие кредитные учреждения выполняют одинаковые налоговые обязательства. Налоговый учет доходов и расходов ведется банками в общеустановленном порядке. В учете отражается каждая сделка, заключенная или совершенная банком: покупка и продажа

драгоценных камней и металлов, долговые обещания, операции хозяйственного характера, и прочие банковские операции.

Изучив действующую систему налогообложения кредитных организаций, нами выделены следующие проблемы.

Во-первых, сложность расчета налога на прибыль. Налог на прибыль оказывает наибольшее влияние и воздействие на процесс, результаты коммерческой деятельности банков. Однако статьи 290 и 291 НК РФ не конкретизируют, какие доходы и расходы для банков являются доходами (расходами) от реализации, а какие внереализационными доходами (расходами). Другими словами, в настоящее время не урегулированы вопросы включения или не включения доходов в налоговую базу по налогу на прибыль организаций. От указанной конкретизации доходов (расходов) зависит правильность расчета налогооблагаемой прибыли.

Во-вторых, недейственная система налогового стимулирования банковской деятельности. Банки не имеют право применять метод начисления. Согласно статье 273 НК РФ право на определение даты получения дохода (осуществления расхода) по кассовому методу имеют организации за исключением банков. При этом для банков предусмотрено создание дополнительного резерва на возможные потери по кредитам, в том числе по межбанковским кредитам и депозитам. Согласно пункту 2 статьи 292 НК РФ, суммы отчислений в резерв, банк имеет право включать в состав внереализационных расходов, с учетом нормативов в течение отчетного (налогового) периода [4]. Данное положение даёт возможность оптимизировать налогообложение банков в рамках действующего законодательства, при этом возникают дополнительные сложности расчета налога на прибыль [5]. В настоящее время применяется одинаковая ставка по налогу на прибыль в отношении банков, направляющих прибыль на выплату дивидендов и на наращивание денежных средств для кредитования реального сектора экономики, что свидетельствует об отсутствии налогового стимулирования банковского сектора.

Проведенное исследование позволило разработать ряд мер, направленных на решение выше обозначенных проблем и недостатков.

Так, в целях совершенствования системы налогообложения российских коммерческих банков нами предлагается следующее: пересмотреть деление доходов (расходов) банков на внереализационные и связанные с реализацией с учетом специфики банковской деятельности; принимать соответствующие меры по устранению противоречий и неточностей в налоговом законодательстве; повышать общий уровень налоговой дисциплины, ответственности и финансовой грамотности налогоплательщиков.

В целях стимулирования банковской деятельности предлагается установить перечень доходов банка необлагаемых налогом или облагаемых по нулевой ставке и предоставить банкам возможность выбора определения доходов (расходов) для налогообложения кассовым методом или методом начисления.

В целях повышения эффективности работы банков, которые занимаются долгосрочным кредитованием реального сектора экономики, предлагается следующее:

- стимулировать банки на финансирование предприятий реального сектора экономики;
- разработать поправки в налоговое законодательство, предусматривающие временное освобождение банков от уплаты налога на прибыль по операциям долгосрочного кредитования

промышленных, строительных, инновационных предприятий на срок до 5 лет [6]. Например, можно освободить от налога на прибыль банки, которые будут кредитовать дорожные фонды на весть срок строительства и в течение 5 лет с момента ввода в эксплуатацию;

- уменьшить ставку по налогу на прибыль или разработать модель, по которой банки, кредитующие реальный сектор экономики на долгосрочной основе, временно будут освобождены от уплаты данного налога;
- дать возможность кредитным организациям переносить убытки на будущие налоговые периоды;
- предусмотреть дифференцированные ставки налогов для определенных групп банков на первоначальном этапе их деятельности;
- проводить амортизационную политику, направленную на стимулирование роста объемов инвестиций в банковскую сферу.

Налогообложение банков должно способствовать подъему экономики, в связи с этим банкам необходимо увеличить долю выдачи кредитов реальному сектору экономики. Например, предоставлять кредиты сельхозпроизводителям и предприятиям, которые заняты переработкой сельхозпродукции. Параллельно следует вести контроль за целевым использованием долгосрочных кредитов, направлением средств на создание условий для расширения производства, увеличения числа рабочих мест.

Коммерческие банки в РФ вправе уменьшать прибыль, подлежащую налогообложению, на сумму отчислений в резервные фонды, предназначенные на компенсацию потерь по кредитам. Для минимизации рисков невозвратов кредитов банки должны проводить грамотную кредитную политику, экономический анализ кредитных вложений. Применение данных мер не уменьшит поступления в бюджет, так как увеличится число рабочих мест, поступление в бюджет налога на доходы физических лиц и страховых взносов и, как следствие, поступления от коммерческих банков налога на прибыль [7].

В заключении следует отметить, что оптимизация системы налогообложения коммерческих банков будет содействовать увеличению поступлений налоговых доходов в бюджет государства, что, в свою очередь, ускорит процесс развития экономики государства. Стратегическими целями и задачами системы налогообложения коммерческих банков является устранение недостатков налогового законодательства, создания понятной и удобной налоговой системы, оптимизация деятельности налоговых органов и упрощение процедур контроля [8]. Эффективность функционирования системы налогообложения коммерческих банков будет зависеть от верно выбранного курса налогового политики и от качества управления системой в целом.

Библиографический список

1. Налогообложение коммерческих банков в Российской Федерации: учебник под ред. Дадашев А.З. // М.: Книжный мир, 2012.– С. 88.
2. Белецкий М.В. Новое в налогообложении коммерческих банков// Финансы, 2014. – № 2. 3. – С. 10-13.
3. Лермонтов, Ю.М. Выработка банком эффективной налоговой политики // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке, 2014. – №12. – С. 33-37.

4. Протасова Д.С. Особенности налогообложения коммерческих банков // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2016. – № 6.
5. Гребенникова В.А., Деревщикова Е.О. Проблемы и пути совершенствования налогообложения прибыли банков // Сборник: Актуальные вопросы современной финансовой науки. Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции. Кубанский госуниверситет, 2017. – С. 331-34.
6. Положение банка России от 26 марта 2004г. № 254-П «О Порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» // [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: base.garant.ru/70174318/.
7. Самсонова И.А., Подковыркина И.Д. Пути развития налогообложения коммерческих банков в современных условиях // Международный студенческий научный вестник, 2015. – № 4-3. – С. 436-438.
8. Сорокина А.М. Налоговый контроль как фактор повышения экономической безопасности региона // Сборник: Актуальные вопросы современной финансовой науки. Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции. – Кубанский госуниверситет, 2017. – С. 213-214.

ТЕКСТОВОЕ ЭЛЕКТРОННОЕ ИЗДАНИЕ

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

материалы заочной международной научно-практической конференции (15 мая 2017 г., Краснодар)

Ответственный редактор – докт. экон. наук, профессор А.В. Пенюгалова

Подготовка электронного издания: ООО «ЭлИТ»
elit-publishing@ya.ru
Объем издания 12 Мб (усл. печ. л.41)

Дата размещения 28.06.2017 г.
Режим доступа: http://201824.selcdn.ru/elit-046/index.html

doi: 10.18411/elit-046