

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И.
Вернадского»
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический
университет»
Севастопольский филиал Российского экономического университета
имени Г.В.Плеханова
Курский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве РФ»



КАФЕДРА «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ» СЕВГУ

Формирование финансового механизма и информационной среды устойчивого экономического роста

***Материалы всероссийской
научно-практической конференции***

Севастополь
8-11 сентября 2015 года

УДК 336

ББК 65

Формирование финансового механизма и информационной среды устойчивого экономического роста: Материалы Всероссийской научно-практической конференции, г. Севастополь, 8-11 сентября 2015 г. – Севастополь: Изд-во СевГУ, 2015. – 231 с.

Научный редактор – **Колесова И.В.**, канд. эконом. наук, доцент, Севастопольский государственный университет

Редакционная коллегия:

Белинский А.Ф., к.э.н., доц., Севастопольский государственный университет;

Вожжов А.П., д.э.н., проф., Севастопольский государственный университет;

Пискун Е.И., д.э.н., проф., Севастопольский государственный университет;

Луняков О.В., д.э.н., проф., Севастопольский государственный университет;

Одинцова Т.М., к.э.н., доц., Севастопольский государственный университет;

Овчинникова О.П., д.э.н., проф., Севастопольский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова;

Тумакова С.В., д.э.н., проф., Севастопольский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова;

В сборник вошли материалы докладов преподавателей, магистрантов, аспирантов и молодых ученых – участников Всероссийской научно-практической конференции "Формирование финансового механизма и информационной среды устойчивого экономического роста", которая состоялась в Севастопольском государственном университете 8-11 сентября 2015 г.

© СевГУ, 2015

ISBN 978-5-9907602-0-2

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

УДК 336.71

А.П. Вожжов, док. эконом. наук, профессор

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская, 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕТРАДИЦИОННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Высокие темпы экономического роста характеризуют достойное состояние государственного управления, возможности системы общественного воспроизводства по удовлетворению как общественных, так и личных потребностей, возможности государства управлять общественным развитием, состоять в числе стран-лидеров, обеспечивать консолидацию общества на задачах укрепления государства и повышения благосостояния его субъектов. Стало очевидно, что методы классического монетаризма, попытки таргетирования инфляции необоснованно высокими значениями ключевой ставки привели не к снижению инфляции, а к депрессии и стагнации экономики, новой разновидности стагфляции: – согласно прогнозам к снижению в 2015 году ВВП до -3,4% со значительной инфляцией 15,8% и безработицей 5,5%. Количественное смягчение с увеличением денег в обращении в значительных объемах ФРС США привели к окончанию 2015 года, несмотря на все опасения и пессимистические прогнозы, к положительным результатам: рост ВВП ожидается в 3,7%, инфляция 0,2%, безработица – 5,2%.

Упорное следование политике таргетирования инфляции методами классического монетаризма может быть либо по причине незнания монетарной властью современного состояния финансовой теории, либо из-за желания в латентной (скрытой, неочевидной) форме привести экономику РФ, а, следовательно, и государство к системному кризису.

Кроме этого, значительным фактором отягощающим положение является коррупция и казнокрадство, ставших повсеместным явлением по всей вертикали власти. Существенную роль играет благополучие чиновников высшего уровня, они хорошо «устроились», чувствуют себя уверенно и комфортно – отсюда нежелание менять отработанную и исправно работающую в их интересах систему. Экономика РФ уже фактически стала сырьевым придатком мировой экономики. Необходимость перехода к новой парадигме стимулирования

экономического роста оспаривается уже только официальными представителями монетарной власти, они используют санкции, падение цен на нефть и обвальное снижение курса рубля как удобное объяснение причин всех бед.

Совсем в недавнем прошлом считалось, что классический монетаризм решил эти задачи и использование центробанками метода «stop-go» изменением учетных ставок позволяет эффективно управлять экономическим ростом, инфляцией и уровнем занятости: в соответствии с варьированием ставок рефинансирования банков изменялись ставки коммерческих банков, цена денег в экономике, предпринимательская активность и спрос как на потребительские товары, так и на средства производства.

Однако после кризиса 2007-2009 годов и значительного снижения объемов ВВП для активизации предпринимательской активности и сдерживания стагнации ЦБ развитых стран были снижены учетные ставки в последующие годы практически до нулевых значений. При этом увеличение денежного предложения снижением процентных ставок стало невозможным и ФРС США был предложен новый нетрадиционный метод стимулирования экономического роста - «Количественное смягчение» (QE), т.е. посредством операций на фондовом рынке, а не через рефинансирование кредитования, при этом ЦБ покупают (берут в обеспечение) финансовые активы банков и крупных компаний за счет электронной эмиссии денег в значительных объемах. Целью ЦБ становится увеличение денежного предложения непосредственно без применения метода «stop-go», без первоначального варьирования ценой денег. Это привело к переходу от насыщения экономики деньгами через рефинансирование-кредитование к операциям фондового рынка. Принципы кредитования, такие как возвратность, срочность, платность, обеспеченность и целевое использование трансформировались в соответствии с инвестиционным характером операций. Цель ЦБ при финансировании экономического развития изменилась – процентный доход уменьшался пропорционально снижению учетных ставок и стал утрачивать свое значение, на первое место вышел сеньораж – не процентный, а эмиссионный доход. При QE сохранилась целевая направленность использования эмитируемых средств приобретением ценных бумаг конкретных эмитентов.

Объемы денежной эмиссии при количественном смягчении весьма значительны: около 1 трлн. USD в год, (при годовом ВВП США около 17 трлн. USD).

Банковская система РФ переживает в настоящее время непростой период. До принятия санкций российские банки заимствовали более дешевые денежные средства в инвалюте в зарубежных банках и затем перепродавали их отечественным банкам в национальной валюте, что

обеспечивало хорошую маржу. С ограничением объектов заимствований, введением дополнительных санкций относительно российских банков, компаний и их дочерних структур и лишения их «дешевых» и «длинных» денег проблемы возникли не только у банков, но и у других субъектов экономики – кредитов стало меньше и они стали «дороже». Повышение ключевой ставки ЦБ РФ до 17% сделало кредиты для большинства юридических и физических лиц недоступными, либо экономически нецелесообразными и т.к. ставки превышали уровень рентабельности. В таком виде деятельность банковской системы противодействует развитию экономики РФ.

Вопросы стимулирования экономического развития волнуют экономическую общественность. 24-26 ноября 2015 года состоится II Международный форум Финансового университета (г. Москва): «В поисках утраченного роста» и научно-практическая конференция «Современная кредитно-денежная политика России: тормоз или акселератор? – Способствует ли денежно-кредитная политика экономическому росту». Форум и конференция проводится при участии известных ученых, в т.ч. академиков Глазьева С.Ю., Масленникова В.В., Ершова М.В., Хазина М.Л. и др. Тематика как форма, так и конференции говорит о многом. В научном сообществе формируется отличный от официального подход к регулированию экономического роста, который поддерживается и нами.

Вызывает недоумение фактическое отстранение монетарной власти от мнения известных ученых в т.ч. академик, советника Президента РФ по экономическим вопросам С.Ю. Глазьева от разработки конкретных действий по переходу к новой парадигме стимулирования экономического роста.

Для приведения финансовой системы РФ к виду, сравнимому с системами развитых стран необходимо снижать ключевую ставку ЦБ, постепенно приближая ее к «нулевым» значениям с увеличением в 2-3 раза уровня монетизации экономики (отношения агрегата М2 к ВВП). Это иллюстрируется графиками приведенной литературы.

Считаем вполне реальным предложения академика С.Ю.Глазьева об увеличении QE денежного предложения в размере 7 трлн. рублей (около 10% ВВП РФ). Они должны быть направлены в реальную экономику, в том числе и через докапитализацию банков через развитие фондового рынка и создание «длинных» денег. Для снижения процентных ставок на финансовом рынке необходимо обеспечить льготное кредитование приоритетных проектов под «точки роста», в т.ч. и «перекредитованием», т.е. за счет эмиссионного ресурса.

Необходимо отходить от старых догм. Примером нового подхода в финансовой системе РФ является принятие закона о докапитализации банковской системы в конце 2014 – начале 2015 г.г. Для этого направлялся

1 трлн. рублей (примерно 15% капитала банковской системы РФ). Правительство РФ направило эти деньги агентству страхования вкладов (АСВ) путем передачи облигаций Федерального займа, АСВ использует облигации для получения денег при их размещении на фондовом рынке и передает банкам для покупки их привилегированных акций. Докапитализацией было охвачено 29 банков с объемами до 25% их капитала. При этом банки передавали АСВ субординированные обязательства: в течение 3-х лет увеличивать совокупный объем ипотечного кредитования, кредитования субъектов малого и среднего бизнеса и СПД, осуществляющих деятельность в наиболее важных для развития страны отраслях. Однако мелочная детализация условий докапитализации может свести на нет усилия. Предусматривается, что эти объемы кредитования должны увеличиваться банками не менее, чем на 1% в месяц, банки должны увеличить собственные средства на 50% от полученных средств за счет прибыли или средств акционеров, в течение 3-х лет не повышать фонд оплаты труда и вознаграждения руководству.

Необходимо использовать все направления и возможности финансового стимулирования экономического роста: кейнсианские - бюджетно-фискальные; монетарные - путем рефинансирования - кредитования СПД, а также дополнительно методы QE в значительных объемах. Все это в совокупности приведет к снижению «обычных» процентных ставок на финансовом рынке, приведет к оздоровлению производства.

Необходимо также QE финансирование инфраструктурных проектов и проектов непроеизводственной сферы, в т.ч. ипотечного кредитования для выхода на показатели развитых стран, стимулирование отечественных производителей и потребителей установлением конкурентных ставок по кредитам, направленных на производство и приобретение отечественных товаров.

ЦБ РФ в настоящее время парализован взятыми обязательствами по таргетированию инфляции методами классического монетаризма и опасениями по ответственности за возможные неудачные результаты при переходе к новой модели регулирования экономического роста. На наш взгляд необходимо учитывать опыт Японии, в которой был создан специальный комитет, объединивший усилия центробанка, Минфина, Министерства по экономическому развитию, представителей крупных банковских групп. В компетенцию этого комитета входила разработка кредитно-денежной политики, определение объемов «перекредитования» за счет дополнительной эмиссии с созданием новых долгосрочных инструментов в виде ценных бумаг.

Необходимо учитывать, что метод QE был введен не взамен применяемых кейнсианских методов и методов классического монетаризма, а в их дополнение и развитие.

Материал по этим методам и предложения по их внедрению изложены в публикациях, приведенных ниже, в их составе монографии, статьи в ведущих журналах с индексами цитирования РИНЦ и SCOPUS.

Библиографический список:

1. Архитектоника финансового пространства и его интеграционные приоритеты: монография / А.П. Вожжов, Е.Л. Гринько, Д. В. Черемисинова / под ред. С.В. Климчук. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2013. – 532 с.
2. Вожжов, А.П. О монетарном «тормозе» экономического роста // А.П. Вожжов, Е.Л. Гринько, Д. В. Черемисинова / Финансы и кредит. – М.: ООО «ИЦ «Финансы и кредит». - №31(607). – 2014. – 65с. - С.9-25
3. Вожжов, А. П. Об экономическом росте и его монетарном «тормозе» / А. П. Вожжов, Е. Л. Гринько, Д. В. Черемисинова // Актуальные проблемы экономики. – 2014. - № 10 (160). – С. 357-377
4. Вожжов, А.П. Трансформация денежного обращения и изменение парадигмы стимулирования экономического роста: исторический аспект и требования современности / А.П. Вожжов, Е.Л. Гринько, Д. В. Черемисинова // БІЗНЕС ІНФОРМ. – Харків. - №12(431). – 2013. – 400 с. – С.8-17
5. Вожжов А., Гринько О. Про архітектуру фінансового стимулювання економічного зростання // Вісник НБУ. – 2012. – №5. – С.22-29.
6. Вожжов А., Гринько О. Теоретичні аспекти формування архітектури фінансового стимулювання економічного зростання // Фінанси України. – 2012. - №10. – С.20-33.
7. Вожжов А., Черемисинова Д. О проблемах и возможностях эмиссионного финансирования экономического роста // Актуальні проблеми економіки /Редкол.: М.М. Ермошенко (від. ред.) та ін.;ВНЗ «Національна академія управління». – Київ, 2012. - №2(128). – 484с. – С.234-250.
8. Вожжов А.П. Архитектоника финансового обеспечения и регулирования устойчивого и сбалансированного экономического роста : монография / А.П. Вожжов, Е.Л. Гринько, С.П. Вожжов, Д.В. Черемисинова. — М. : КНОРУС, 2015. — 560 с.

УДК 336.719

О.П. Овчинникова, д-р экон. наук, профессор, зам. директора
Севастопольский филиал Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова
ул. Вакуленчука, 29, Севастополь, Россия
oovchinnikova@yandex.ru

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: НОВЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

События 2014-2015 гг., замедление роста экономики страны, финансовый кризис формируют новые угрозы развития российской экономики. Закрытие внешних рынков заимствований, санкции по отношению к крупным компаниям и кредитным организациям, дешевеющая нефть, обвал мировых фондовых рынков ставят под угрозу поступательное развитие финансово-кредитной системы России и

возможности кредитования экономических субъектов. Количество кредитных организаций в последнее время стремительно сокращается. Так, по данным Банка России, на 01.01.2015 г. количество кредитных организаций составляло 834, а филиалов – 1708, то на 01.08.2015 г. статистика уже иная: 783 кредитные организации и 1562 филиала. 12.08.2015 г. была отозвана лицензия у одного из крупнейших банков – Пробизнесбанка, что еще раз подтверждает неготовность кредитных организаций работать в новых условиях.

Отсутствие доступа к внешним рынкам заимствований, высокий курс иностранной валюты спровоцировали уход кредитных организаций из сферы реального кредитования в спекулятивную. Кроме того, финансовое состояние заемщиков снизилось, что увеличило банковские риски при прямом кредитовании, увеличив процентные ставки по кредитам. Возник разрыв между потребностью реального сектора и населения в заемных средствах и предложением кредитных ресурсов.

Следует учитывать еще один момент. Впервые в мировой истории экономические санкции были введены не только против отдельных лиц и компаний, но и против отдельных регионов – Республики Крым и города федерального значения Севастополь, против их граждан. Санкции направлены также против кредитных организаций, которые функционируют на территории Крыма и Севастополя, поэтому крупнейшие банки не спешат открывать свои филиалы в данном регионе. Практически отсутствует банковская инфраструктура, произошло отключение от платежных систем VISA и MasterCard, что негативно может сказаться на развитии новых территорий.

Этот беспрецедентный в мировой практике случай актуализирует необходимость теоретического обоснования и выработки конкретных рекомендаций по формированию нового вектора развития банковской системы России с учетом вызовов современности.

Следует отметить, что начало нового века характеризуется сменой эпох в цивилизационном смысле. Мы видим кризис на финансовой, политической, общекультурной арене в мировом масштабе. Набирают силу террористические организации, представляя угрозу развитым странам. Европу захлестнула волна мигрантов, что приводит к снижению стоимости труда в странах ЕС. Как скажется эта миграция на финансовой сфере, прогнозировать сложно, но определенные изменения последуют. Даже Европа со своими толерантными взглядами сталкивается с борьбой культур и недовольством коренного населения.

Еще один существенный момент заключается в том, что объемы добычи сланцевой нефти возрастают, что оказывает определенное давление на сырьевой рынок. Этот фактор не был учтен российскими экономистами и политиками, поэтому, проект бюджета на 2016 г. сверстан годовой. Прогнозировать в нынешней ситуации достаточно сложно. Как

сказал И. Сечин: «по сути мы живем сейчас совсем в другом мире, чем всего лишь год назад». [1]

Какие проблемы существуют в банковской системе в настоящее время?

1. Высокая ставка процентов по кредитам. Эта проблема является перманентной на протяжении четверти века существования российской банковской системы. Причины такого положения кроются в том, что кредитные организации создавались в России, как правило, не как основной бизнес, а как обслуживающий крупные предприятия бизнес. Рентабельность банковского бизнеса для его владельцев невысока, поэтому сложился определенный стереотип работы, в котором практически отсутствует современный риск-менеджмент. Риски закладываются в максимальном объеме в предоставляемый кредит.

2. Отсутствие постоянной связи клиента и банка. И хотя мы живем в цифровом мире, клиент не думает о том, что в сложной ситуации банк может прийти к нему на помощь моментально.

Современный цифровой мир имеет тенденцию очень быстрых изменений. В настоящее время можно выделить четыре фазы дестабилизации банковской деятельности в настоящее время. [2]

Первая фаза – это активное использование Интернет-технологий в банковской деятельности. Эта фаза позволила клиентам получать необходимые услуги в любое время и в любом месте. Обсуждение на форумах клиентами услуг конкретных банков ставит перед ними задачу неуклонного улучшения качества предоставляемых услуг.

Вторая фаза – появление смартфонов, которые сделали телефон инструментом переносного или мобильного банкинга. Соответственно, многим банкам пришлось внедрять платформы мобильных приложений, позволяющих клиенту использовать телефон для совершения операций по своим счетам. Соответственно, в развитых странах идет постоянное изменение структуры денежного обращения с уклоном на увеличение доли электронных платежей.

Третья фаза – переход к оплате платежей через мобильный банкинг. В настоящее время такие платежи совершаются через мобильные кошельки и микроплатежи карточками с заложенным лимитом средств (например, Сбербанк России ввел оплату услуг ЖКХ посредством счета на мобильном телефоне). Мобильные платежи будут способствовать снижению доли наличных средств в денежном обороте и в будущем изменят само понятие банкомата как автомата для выдачи наличных. Иными словами, изменят платежную инфраструктуру.

Четвертая фаза заключается в пересмотре самого понятия «банк». Очевидно, что с развитием альтернативных способов хранения и использования средств потребность в крупном кредитном учреждении уже не так велика. Возможно, значительные вклады и счета предприятий также

будут храниться в традиционных банковских учреждениях, как и много лет назад, но возможен и иной вектор развития событий. Например, если будет существовать технология ведения счета организации без традиционной кредитной организации, а с использованием какого-либо интернет-приложения, то и традиционные связи «клиент-банк» могут быть подвергнуты сомнению (таблица).

Таблица - Сравнение времени одобрения на получение банковских продуктов (США) [2]

Продукт	1980 г.	2008 г.
Кредитная карта	14 дней	Немедленное одобрение
Персональный кредит	7-14 дней	Предварительное согласие или 24 часа
Ипотечный кредит на дом	Не менее 30 дней	24 часа

Данная таблица наглядно показывает, насколько в развитых странах сократилось время для принятия решений банковским учреждением. Инновации в бизнес-моделях создают псевдобанковские услуги, которые активно входят в жизнь обычного человека.

В настоящее время существует две угрозы розничному банковскому бизнесу:

- 1) изменение поведения потребителей в отношении характера приобретения финансового продукта или услуги;
- 2) появление и рост альтернативных источников предоставления финансовых услуг.

Таким образом, быстро развивающиеся цифровые технологии, за которыми не всегда успевает человеческое сознание, ставят перед кредитными организациями вопросы быстрой перестройки банковской инфраструктуры. Одним из таких направлений, которое будет востребовано в самом ближайшем будущем – это так называемый вовлеченный банкинг.

Вовлеченный банкинг – это элемент банковского бизнеса, обеспечивающий максимальное удовлетворение потребностей клиентов в настоящем и будущем посредством использования интернет-технологий, основанный на тесном контакте кредитной организации с потребителем банковских услуг.

Ключевая фигура в данном процессе – клиент и его потребности. Банковские технологии должны быть настолько совершенны и соответствовать времени, чтобы быть на шаг впереди желаний и потребностей клиентов. Позитивная вовлеченность позволяет клиентам ощущать, что бренд банка отчасти принадлежит им. Они участвуют в обсуждении услуг и технологий работы на специальных форумах, в социальных сетях, создавая тем самым имидж банка. Банк должен также быть активен в социальной интернет-среде.

В России банковские учреждения в основном посещают люди старшего и среднего возраста, молодежь редко обслуживается в банках, если не брать в рассмотрение автокредиты или ипотечные кредиты. Именно здесь кредитная организация посредством использования социальных сетей может привлечь молодежную аудиторию к участию в развитии организации и, предлагая молодежи услуги, которые ей интересны, т.е. использовать вовлеченный банкинг.

Люди, родившиеся в цифровую эпоху, а также поколение Y считают гаджеты неотъемлемой частью современного мира, они большую часть времени проводят в общении через социальные сети. Поэтому появление в соцсетях нового участника в лице банка будет воспринято положительно.

Должна в кредитной организации существовать стратегия вовлечения клиента путем участия бренда банка в социальных сетях. Подобное уже пытается сделать Сбербанк РФ, однако необходима стройная концепция вовлечения клиента через социальные сети. Корпоративный университет Сбербанка реализует программу «Сбербанк 500», где в рамках развиваемых управленческих компетенций заявлено «формирование вовлеченности». [3] Однако такая позиция необходима всем банкам, в противном случае на банковском рынке останется несколько продвинутых кредитных организаций. Концепция вовлеченности – это концепция выживания.

Банковская услуга посредством социальных сетей и иных возможностей интернета должна оказаться в «нужное время и в нужном месте» для потребителя. Она должна быть индивидуальной, персонифицированной, незаметно интегрированной в повседневную жизнь клиента. Например, при бронировании туристической поездки банк предлагает страховку в соответствующую страну со скидкой или туристический кредит. При повышении зарплаты банк сразу может предложить клиенту пакет услуг для более обеспеченного класса граждан либо платиновую карту с определенным набором услуг.

Банку нет необходимости тратить на дорогостоящую рекламу с привлечением «звезд» шоу-бизнеса, ему просто необходимо постоянно находиться рядом с клиентом в течение всей его жизни.

Позитивная вовлеченность позволяет клиентам чувствовать себя частью банковского бренда. Они охотно будут отзываться на призыв в социальных сетях «Сделай наш банк лучше». Такого рода краудсорсинг позволит банку протестировать и правильно оценить потребности и предпочтения клиентов, определить стратегию своего развития на перспективу.

Резюмируя вышеизложенное можно сказать, что банковской системе в целом и каждому банку в отдельности необходимо пользоваться лозунгом «Начни с себя». Если банк будет клиентоориентированным, а клиент – понимать, что кредитная организация будет более гибко

реагировать на его потребности, тогда ситуация может измениться в целом. Иными словами, все предложения возможны только при условии, что банковский бизнес будет рассматриваться именно как бизнес, а не как побочная деятельность для владельцев кредитной организации.

Библиографический список:

1. Сечин И. Есть ли альтернатива сценарию «50-60»? //Эксперт. – 2015. - №26-27.
2. Кинг Б. Серия «Библиотека Сбербанка»: Т.49.: Банк 3.0: Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете /Бретт Кинг; Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014.
3. <http://sberbank-university.ru/ru/programs/>

УДК 331

С.В. Тумакова, док. эконом. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет

им. В.Г. Плеханова (Севастопольский филиал)

ул. Вакуленчика, 29а, г. Севастополь, 299053, Россия

svett56@mail.ru

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ИЗМЕНЕНИЯ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Одной из наиболее динамично развивающихся крупномасштабных экономических систем выступает рынок рабочей силы, который представляет собой систему социально-экономических, организационно-правовых отношений, обеспечивающих распределение, использование и воспроизводство рабочей силы на основе механизмов её купли-продажи [1]. Особенностью изменений на рынке рабочей силы выступает их глубинная всесторонняя противоречивость как на уровне реальных явлений и процессов, так и на уровне их научного, теоретического анализа и осмысления, а также формирования государственной политики по вопросам участия государства в регулировании отношений этой сферы рыночной экономики.

Это противоречивость обусловлена объективно существующими противоречиями между основными субъектами (участниками) этого рынка: продавцами рабочей силы (людьми, предлагающими свои трудовые услуги обществу, работающими по найму); покупателями рабочей силы (работодателями, инвесторами в рабочие места, реализующими определённые проекты); государством, формирующим и обеспечивающим институциональную среду существования и экономической активности первых и вторых. Важнейшей сферой столкновения и постоянного обострения всего разнообразия противоречий рынка рабочей силы

является его финансовая сфера, финансирование происходящих на нём процессов, изменения механизмов финансирования.

Современный механизм финансирования явлений и процессов рынка рабочей силы включает:

- финансовые ресурсы основных участников рынка рабочей силы;
- финансовые ресурсы дополнительно привлекаемые основными участниками;
- финансовые потоки этого рынка, канализированные в соответствии с институциональной средой национальной экономики;
- финансовые потоки, приходящие на внутренний рынок рабочей силы по каналам мирового рынка;
- организационно-правовые формы, методы, инструменты регулирования государством финансовых отношений и процессов;
- гражданские формы, методы и инструменты воздействия на финансовые процессы в стране и в мире;
- формы, методы и инструменты влияния мирового хозяйства, международных финансов на национальные финансовые и денежные системы;
- микрофинансовые потоки, отражающие особенности сложившихся и существующих в национальной экономике страны модели рынка рабочей силы.

Необходимо отметить, что механизм финансирования явлений и процессов рынка рабочей силы – это явление системное, имеющее такие аспекты: экономические, социальный, организационно-правовой, гражданский, демографический и иные. Это означает, что результаты его действия, а также последствия адекватности или отсутствия таковой относительно объективных и субъективных условий как текущего времени, так и средне- и долгосрочной перспективы будут проявляться по всем вышеуказанным направлениям.

Экономическая история даёт возможность проанализировать основные этапы становления и развития механизма финансирования изменений состояния рынка рабочей силы. Так, ускоренное становление рынка рабочей силы в современном его понимании – в эпоху проявления капиталистического производства (рыночной экономической системы общества), в котором доминирующим видом экономической деятельности является промышленность, - происходило на основе особых методов его финансирования, которые вытекали из первоначального накопления капитала. Становление массового промышленного производства, экономические кризисы конце XIX – начала XX столетия внесли существенные изменения в механизм финансирования явлений рынка рабочей силы.

Изменения значения различных элементов общественного капитала, возрастание роли и значения человеческого капитала, в создании новых

конкурентно способных, наукоёмких продуктов внесло существенные коррективы в механизм финансирования на рынке рабочей силы. Глобализация экономической деятельности общества активное возрастание роли и значения мирохозяйственных процессов, их доминирование обусловили дальнейшую модернизацию механизмов финансирования рынка рабочей силы. В целом, анализ становления и развития механизма финансирования рынка рабочей силы позволяет сделать вывод о том, что основным инвестором и кредитором этого процесса выступает сама рабочая сила, люди, работающие по найму.

В настоящее время в нашей стране одним из существенных инструментов финансирования изменений на рынке рабочей силы является оптимизация хозяйственной деятельности экономических субъектов, в том числе и государственной формы собственности, что усложняет экономическое положение работающих по найму. На этот процесс, по мнению ряда авторов [2], негативное воздействие оказывают также факторы: падение цен на нефть и отток капитала; западные санкции, ограничивающие выход российских банков и госкорпораций на зарубежные рынки капитала; падение валютного курса рубля; рост уровня инфляции; повышение ключевой ставки Банком России; обострение проблемы достаточности капитала; замедление темпов роста кредитования населения и прироста вкладов физических лиц; неоднозначная ситуация в корпоративном секторе; ухудшение качества кредитного портфеля населения. Всё это в целом затрудняет процесс становления цивилизованного рынка рабочей силы.

Таким образом, для осуществления изменений на рынке рабочей силы, которые необходимы национальной экономике, как ресурс её эффективного роста, а также людям, работающим по найму, составляющим основную часть населения страны, должна иметь место адекватная модернизация финансового механизма развития прогрессивных явлений и процессов этой сферы рыночных отношений в интересах всех её участников.

Библиографический список:

1. Тумакова С.В. Государственное регулирование национального рынка рабочей силы: моногр./С.В. Тумакова; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2008.-451С.
2. Ершов М., Танасова А., Татузов В., Лупандина О., Финансовая сфера: о некоторых событиях и итогах 2014 года/М. Ершов, А. Танасова, В. Татузов, О. Лупандина//Российский экономический журнал.- 2015.- №1.- С.100-109.

УПРАВЛЕНИЕ РАВНОВЕСИЕМ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

В период трансформационных изменений уделяется достаточное внимания процессу сбалансированности финансовых систем. Мнения авторов расходятся относительно оценки сбалансированности финансовой системы, однако большинство ученых приходят к единому мнению о необходимости поиска новых методов оценки равновесия финансовых систем. Современные реалии трансформационной экономики, нереальность эффективного функционирования финансовой системы, определяет необходимость использовать новые приёмы управления сбалансированностью финансовых систем. Такой подход государственного и корпоративного управления создаёт ситуацию развития теневого бизнеса и создаёт необходимость применения мер по активизации экономической безопасности страны.

Исследуя сущность современной проблематики эффективной оценки финансового равновесия систем, нельзя обойтись без детального рассмотрения центрального вопроса – уровня сбалансированности, определения границ разбалансированности и механизмов регулирования, которые в концентрированном виде определяются через функционирование закона сбалансированности финансовых потоков, что в конечном итоге определяет равновесную и оптимальную финансовую систему.

Интегральный уровень изменения конкретной системы зависит от реальных величин факторов положительного и отрицательного влияния, которые имеют как количественное, так и качественное значение. Формулы уровня равновесия (сбалансированности) финансовой системы, предложенные Карпинским Б.А., Герасименко О.В.[4,с 3], выглядят следующим образом:

$$\text{Уровень равновесия фин. системы} = \frac{\text{относит. величина факторов положит. влияния} - \text{относит. величина факторов негатив. влияния}}{\text{относительная величина сравнительного показателя}} \quad (1)$$

Модель уровня сбалансированности использования финансовых потоков представлена следующим образом.

$$\text{Уровень равновесия фин. потоков} = \frac{\text{Относит. величина факторов} - \text{Относит. велич. факторов отриц. влияния}}{\text{положит. влияния} / \text{Относит. величина сравнит. показателя}} \quad (2)$$

Следует также отметить, что на величину этих граней влияют разнообразные показатели, соответствующие коэффициенты поправки, исчисление круга исследуемых положительных и отрицательных показателей с позиции выборочного характера исследования, округления. Исходя из вышеизложенного, формула определения этих поправок будет выглядеть следующим образом:

$$BG = +\sqrt[r]{\prod_{i=1}^N (\Delta P)} \quad (3)$$

$$HG = +\sqrt[r]{\prod_{i=1}^m (\Delta H)} \quad (4)$$

где BG , HG – соответствующие верхние и нижние границы разбалансированности уровня исходящих финансовых потоков региона;

r – количество показателей определенных групп, которые положительно влияют на сбалансированность финансовых потоков;

m – количество показателей определенной группы, которые негативно влияют на сбалансированность финансовых потоков;

ΔP_i – величина поправки положительного влияния на финансовые потоки данного региона в границах конкретной группы;

ΔH_i – величина поправки расчета негативного показателя влияния на финансовые потоки в границах конкретной группы.

С целью прогнозирования и оценки тенденцией относительно сбалансированности уровней исходящих финансовых потоков как региона так и предприятий целесообразно на основе данных полученных в проведенных исследованиях, определить средний, наивысший и минимальный уровни сбалансированности конкретной территории как в разрезе отдельных показателей, так и в целом по региону.

Чтобы рассчитать данный показатель, необходимо уровень достаточности исходящего финансового потока, уровень оборачиваемости исходящего финансового потока привести в сопоставимый вид.

$$\text{Уровень достаточности} = \frac{\text{Исх. фин. поток}}{\text{Собств. капитал}} \quad (5)$$

$$\text{Уровень оборачиваемости} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Исх. фин. поток}} \quad (6)$$

При оценке уровня относительного влияния положительных факторов, были использованы свойства множественной корреляции, где

y – значение восходящего финансового потока;

x_1 – продолжительность финансового цикла;

x_2 – продолжительность функционирования восходящего финансового потока;

x_3 – лаг несоответствия финансового цикла с продолжительностью функционирования восходящего финансового потока.

Предложенная модель равновесия финансовой системы в контексте управления финансовыми потоками является весомым инструментом их управления и что наиболее актуально в настоящий период.

Библиографический список:

1. Грачев А.В. Основы финансовой устойчивости предприятия/ А.В. Грачев/ Финансовый менеджмент.-2003.-№4.- С.15-35.
2. Лумпов Н.А. Формула прибыли :учет различных видов деятельности / Н.А. Лумпов // Финансовый менеджмент .-2005.-№6.-С.5-24.
3. Климчук С.В.Напрями оцінки руху грошових потоків як визначальної компоненти фінансової стійкості / С.В.Климчук// Економіка АПК.-2006.-№9.- С.52-58.
4. Климчук С.В.Оценка эффективности использования денежных потоков / С.В. Климчук // Научные труды МАДИ (ГТУ) РГАУ-МСХА, ЛНАУ .-2007.-т.1.- С.3-10.
5. Тимонова И. Управление денежными потоками/ И. Тимонова //Вісник донецького інституту та господарства права. Серія економіка та управління.-2002.-№6.- С.61-64.
6. Федченко С.И. Методика выявления структуры выходящих денежных потоков предприятия \С.И. Федченко // Менеджер.-2002.-№2.-С.97-101.

УДК 338.23:336.71

О.В. Луняков

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

lunyakov@mail.ru

**КООРДИНАЦИЯ МОНЕТАРНОЙ И
МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИК В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ
ДИСБАЛАНСАМ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

Гармонизация целей центральных банков, направленных на достижение ценовой и финансовой стабильности, является актуальной задачей. На Международном банковском конгрессе, который прошел в июле 2014 г. в Санкт-Петербурге (МБК-14), Председатель Банка России Э.С. Набиуллина в своем выступлении обратила внимание на стратегию Банка России, направленную на достижение баланса между снижением инфляции, финансовой стабильностью и экономическим ростом. Вектор действий центрального банка вполне отвечает его приоритетным целям в соответствии с Федеральным законом от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

По мере достижения ценовой стабильности приоритетной целью центрального банка может стать обеспечение финансовой стабильности в

рамках макропруденциального надзора за развитием финансового сектора экономики (ФСЭ). Анализируя опыт зарубежных стран, необходимо отметить, что конечные цели денежно-кредитной политики стран отличаются. Одновременное достижение всех этих целей на практике не представляется возможным. Решением дилеммы возможной противоречивости в иерархии экономических целей денежно-кредитной политики является периодическое чередование конечных целей денежно-кредитной политики, которые должны отвечать сложившейся экономической конъюнктуре.

С целью недопущения новых финансовых кризисов международное банковское сообщество прилагает консолидированные усилия по разработке действенной методологии контрциклический макропруденциальной политики.

Макропруденциальный подход регулирования ФСЭ нашел свое развитие и в пакете реформ «Базель III: Международная система оценки рисков ликвидности, стандартов и мониторинга», который учитывает наличие проциклическости в развитии финансовой системы. В соответствии с концепцией макропруденциальной политики в благоприятные периоды экономического роста институты ФСЭ должны формировать защитные буферы капитала, выполняющие роль страховых резервов, что позволит повысить устойчивость ФСЭ к различным шокам и «смягчить» возможные финансовые стрессы.

В отличие от достигнутого некоторого консенсуса в имплементации макропруденциальной (финансовой) политики, актуальным остается вопрос дальнейших направлений калибровки монетарной политики для обеспечения ценовой и финансовой стабильности. Макропруденциальные инструменты являются обязательными, но явно недостаточными для нейтрализации общесистемных рисков и финансовых дисбалансов.

В части монетарной политики центральные банки должны адаптировать стратегии применения монетарных инструментов для нейтрализации финансовых дисбалансов, даже если потребительская инфляция в краткосрочном периоде остается стабильной. В связи с данным обстоятельством, считаем вполне оправданным действия центральных банков, в том числе и Центрального Банка Российской Федерации, по расширению временных горизонтов таргетирования инфляции. Причем гибкое таргетирование инфляции является не просто механистической задачей расширения горизонтов прогнозирования. Центральному банку необходимо некоторое время, чтобы оценить риски и возможные эффекты, связанные с выбором того или иного типа монетарной политики.

Регулирование финансовых дисбалансов в ФСЭ должно осуществляться системно – на основе гармонизации не только монетарной и макропруденциальной политик, но и, что очень важно, бюджетной (фискальной) политики.

УДК 65.621.658

В.И. Плаксин, доктор экон. наук,

профессор кафедры «Финансы и кредит»

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

г. Севастополь, 899040, Россия

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ

Аннотация

Обосновывается теоретический базис делового поведения на предприятии как социально-экономической системы и основы механизма его управления.

Ключевые слова: методология, система, деловое поведение, потребность, генезис, структура модели человека.

THE DEVELOPMENT OF THE RESEARCH METHODOLOGY MANAGEMENT SYSTEM BUSINESS BEHAVIOR

V. I. Plaksin

Sevastopol, 899040, Russia

Abstract

Substantiates the theoretical basis of business conduct of the enterprise as a socio-economic system and the basic mechanism of its control.

Keywords: methodology, system, business conduct, the need, the Genesis, the structure of the human model.

Очередной этап радикальных реформ в политике и экономики страны предопределяет серьезные изменения в организации управления хозяйственной деятельностью любого иерархического уровня, которая связана с модернизацией важнейшей функции руководства: управлением поведения объектов и субъектов при делегировании ответственности за принимаемые решения, за их эффективную реализацию на практике и соответствия адекватным в полной мере потенциалам компетентности и надежности трудовых коллективов предприятий. Это, в свою очередь, вызывает необходимость разработки долгосрочной поведенческой концепции управления как целостной социально-экономической системы. Данная мысль нашла отражение в форме рекомендаций автора работы [1, с.9] в такой редакции: «... введение поведенческой дисциплины в учебные

программы по менеджменту поможет и действующим, и будущим руководителям более глубоко осмыслить профессиональные методы руководства поведением работников в бюджетных, коммерческих организациях».

Актуальность указанной проблемы также очевидна из анализа содержания действующих учебных программ по менеджменту персонала предприятий, в которых весьма схематично отражаются принципиальные вопросы методологии изучения поведения работников в различных коллективах [2, 3, 4 и др.]. Далека также теория менеджмента от поднятой проблемы, поскольку в солидных учебниках [5, 6, 7 и др.] авторы лишь акцентируют внимание в организации управления на функцию поведения, которая в нашей идеологии должна присутствовать как завершающая, реализующая и синергетическая составляющая.

Рассматривая методологию научного исследования вообще, необходимо отметить отстаиваемую нами позицию относительно сущности ее понятия, согласно которой методология как категория включает в себя концептуальные положения теории и методики каждого научного исследования реальной действительности. Исходя из этого вытекает необходимость в анализе прежде всего теоретических аспектов изучаемых предметов и объектов исследовательской работы по указанной теме. Поэтому в данном исследовании оно касается вначале понятия поведения, которым широко пользуются во многих научных направлениях биологи, социологи, психологи, кибернетики, экономисты и другие ученые и специалисты различных стран мира. Анализ их публикаций свидетельствует, что предлагаемые трактовки авторов в большинстве своем отражают специфику исследуемой области науки, ее характер и целевую направленность проводимого поиска.

Известно, что самые обобщенные трактовки различных понятий даются в справочной литературе. Так, в «Словаре русского языка» С.И.Ожегова отмечается, что «Поведение – образ жизни и действий». В «Современном экономическом словаре» за 2004г. указывается: «Поведение экономическое – образ, способ, характер экономических действий граждан, работников, руководителей, производственных коллективов в тех или иных складывающихся условиях экономической деятельности, жизни».

В одном из авторитетных учебников автор доказывает, что «Под поведением понимается совокупность взаимосвязанных действий и поступков человека, находящихся под воздействием личностных и ситуационных факторов, для приспособления к окружающей среде» [4, с. 514].

Можно приводить формулировки данного понятия из многих других источников, в которых зачастую присутствует понятие «действие» как

базисная, сущностная категория и даже как синоним поведенческого процесса.

Отсюда, нам представляется правомерно утверждать, что поведение вообще проявляется в форме действия как реакция на влияние внешних и внутренних сил. Носителями, источниками действий являются объекты живой и неживой природы с различными механизмами их происхождения. Причем, представители живой природы преобладают и проявляются целевыми действиями, обусловленные генной системой или сознанием с различной степенью зрелости мозга и нервной сферы.

Итак, поведение как предмет нашего исследования требует системного подхода в изучении, поскольку деловые отношения (производственные, хозяйственные, экономические и др.) органически связаны с социально-экономическими системами, трансформированные в рамки структур предприятий с различными моделями экономических механизмов функционирования. Поэтому исходя из принятой идеологии методологии научного исследования, целесообразно рассмотреть архитектуру системы деятельности предприятия с помощью графического облика, позаимствованного их ранее обоснованного нами образа фрагмента системы в ряде работ, приведенного на рисунке 1 как теоретического варианта в системном подходе.

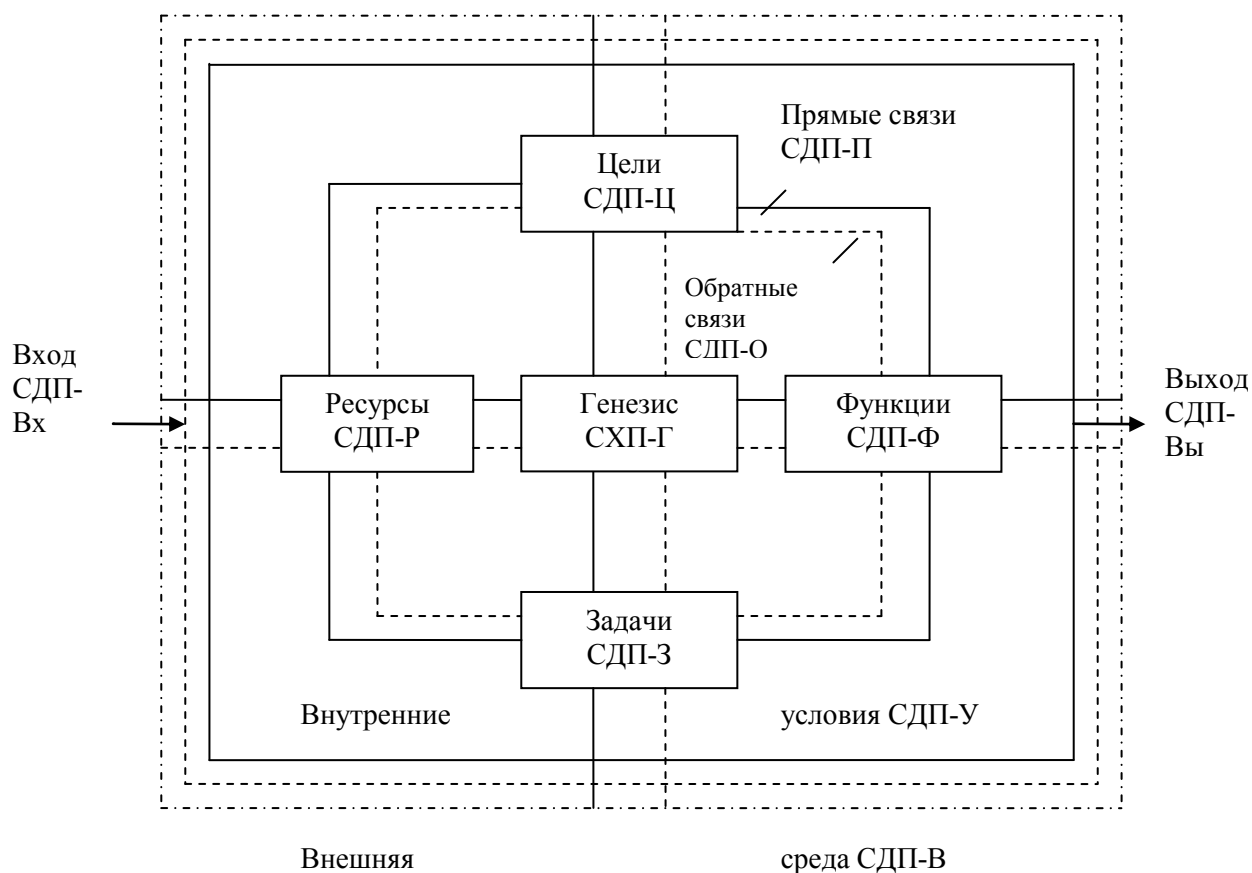


Рисунок 1 – Теоретическая модель Системы деятельности предприятия

Как видно из рисунка, базисной компонентной СДП является ее генезис (Г), который основывается на четырех системообразующих ее составляющих (подкомпонентов):

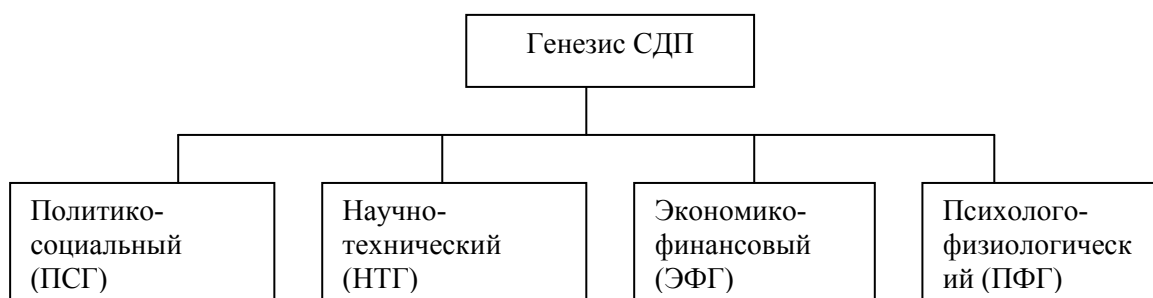


Рисунок 2 – Структура генезиса СДП

Далее, следуя из теории систем, они обязательно обладают конечными показателями функционирования – целями, которые применительно к СДП включают следующие составляющие цели:

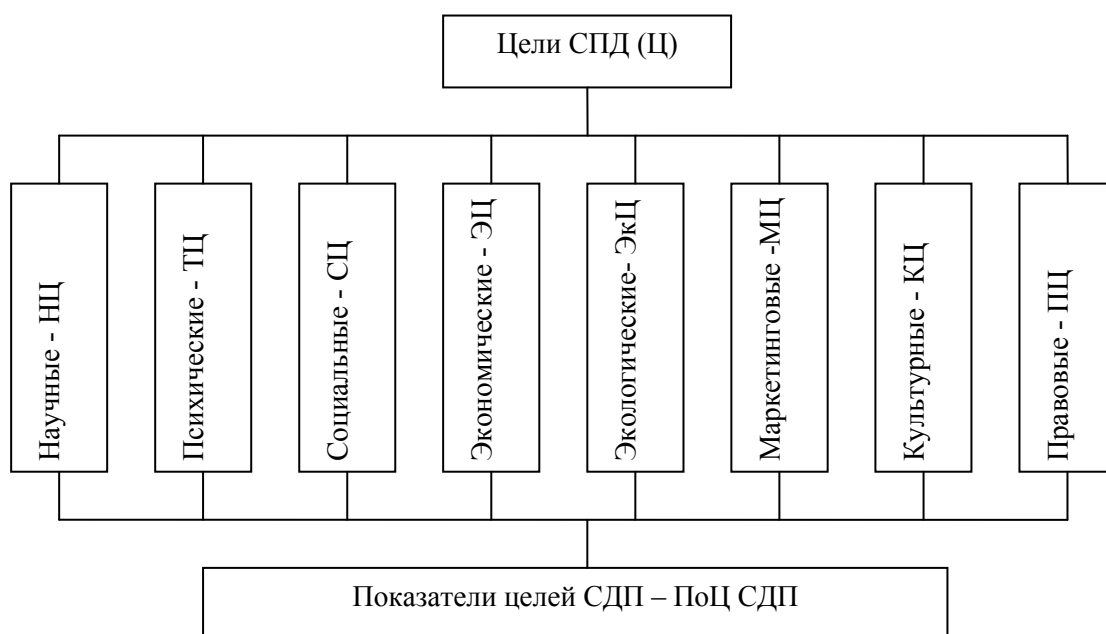


Рисунок 3 – Состав целей и показателей СДП

В совокупности ПоЦ СДП следует считать их классификационные группы по различным признакам: абсолютные, относительные; плановые, фактические, нормативные; обобщающие и др.

На схеме рисунка 1 приведен блок-компонента – функции (Ф), которые в общем отражают пути достижения целей СДП и включают следующие составляющие:

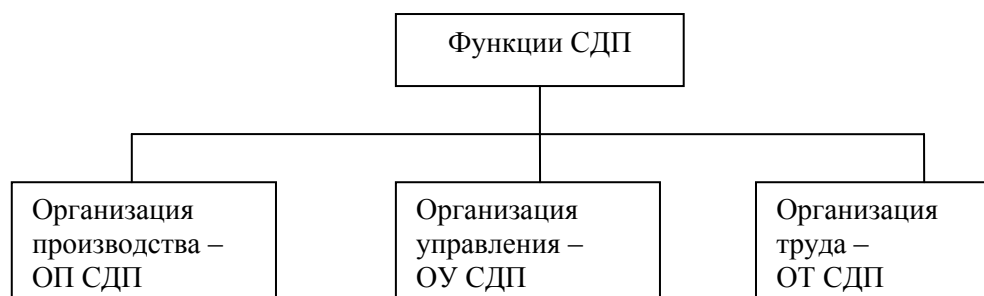


Рисунок 4 – Состав функций СДП

В принципе содержание и назначения указанных функций СДП хорошо известны исследователям. Однако блок ОУ СДП требует по нашему мнению некоторого разъяснения, а точнее научного дополнения, что видно из приведенной ниже схемы:

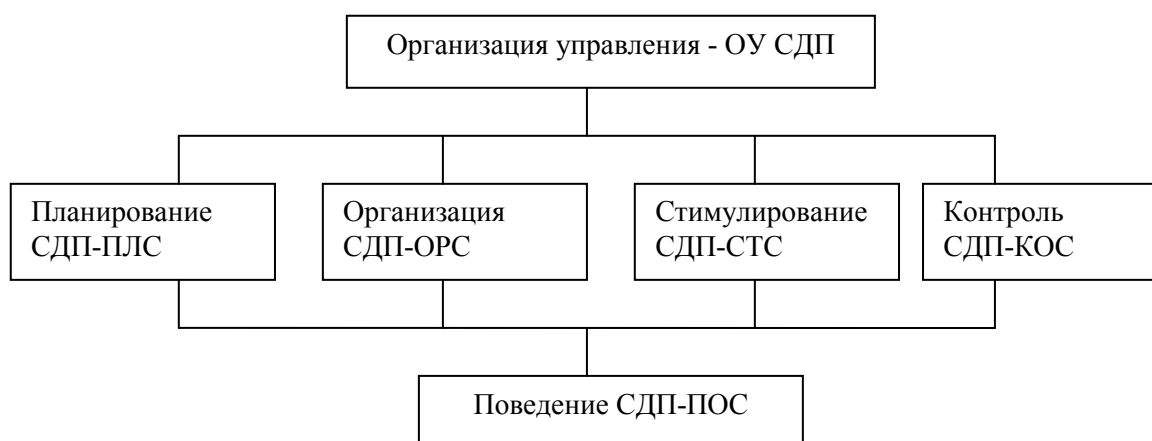


Рисунок 5 – Состав функции организации управления системы деятельности предприятия (ОУ СДП)

Как видно из рисунка, ОУ СДП дополняется нами к известным классическим общим функциям управления пятой функцией – поведением СДП-ПОС. Согласно предлагаемой научной гипотезе ПОС несет важнейшую целевую роль, являясь по сути внедренческой, итоговой и завершающей процедурой в процессе управления, поскольку на каждой стадии управления (планирование, организация и др.) фактически скажется как поведут себя объекты (работники, оборудование и прочие), с какой степенью эффективности и уровнем отклонений величин в сопоставлении с сравниваемой базой. При этом нами допускается проявление и оценка поведения всех видов ресурсов: трудовых, материальных, энергетических, финансовых, информационных и земельных исследуемого предприятия. Данную научную новизну воспроизведем графически на рисунке 6.

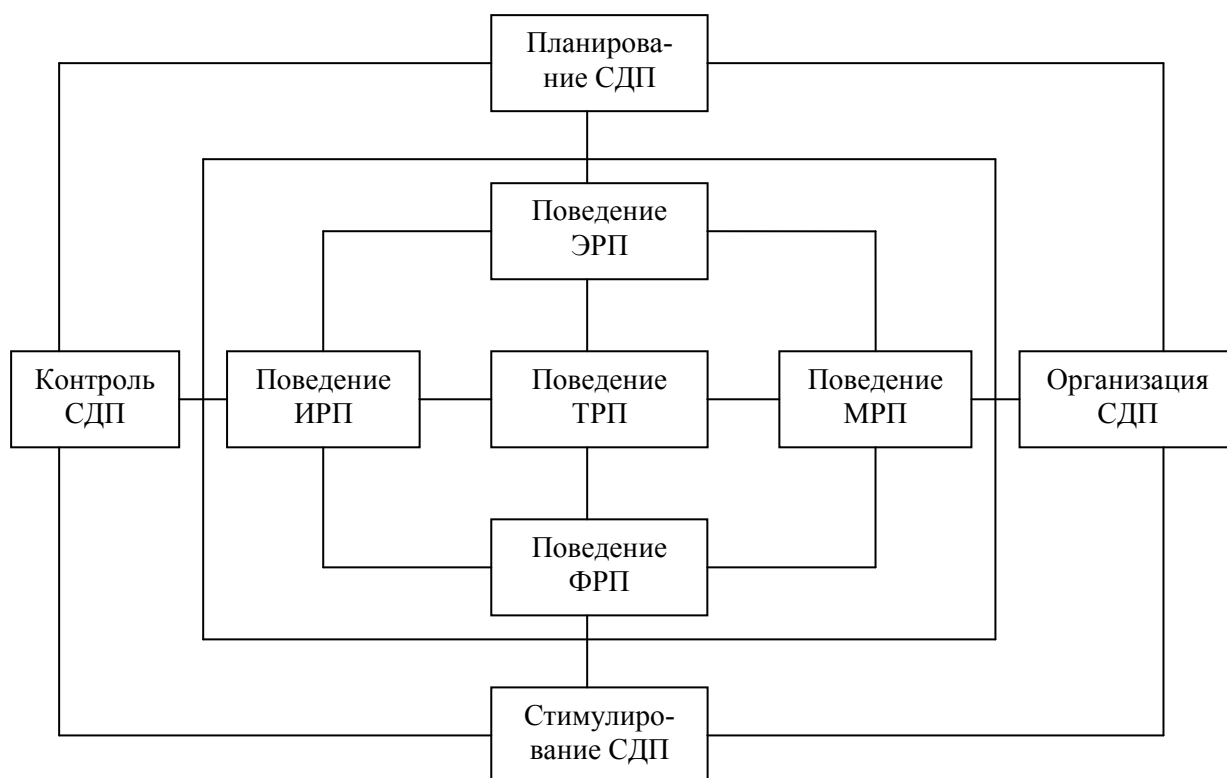


Рисунок 6 – Механизм организации управления поведением ресурсов предприятия

Примечание. ЭРП, МРП, ФРП, ИРП, ТРП – соответственно энергетические, материальные, финансовые, информационные и трудовые ресурсы предприятия.

Итак, высказано выше в форме научной гипотезы, на предприятии в принципе все виды ресурсов подлежат управлению, а следовательно автономно выражают свое поведение в отношении субъект-объект управления, реагируя на команды органа регулирования, на стадии планирования, организации, стимулирования и контроля деятельностью, учитывая их природу возникновения и использования. К примеру, технологическое оборудование физически и морально стареет, изнашивается, корродирует, отказывает, ломается, подвержено сбоям, теряет установленные параметры действия и прочие проявления форм рабочего поведения. Вот почему еще в 60-е годы прошлого столетия ученые и специалисты решали проблему обучения поведения ЭВМ и автоматов [1, с. 259-279]. Причем, уже тогда думали об учете стадий жизненного цикла объектов: создание, использование, совершенствование и замена средств производства и материалов, где в качестве критерия выступала эффективность их использования и поддержания в пределах допустимого ограничения.

Доказано наукой и практикой, что при организации управления, деловое поведение индивидуума проявляется на рубеже обязанности, трудового регламента, выполнения каждым установленных

количественных и качественных показателей производственного задания и установленных обязанностей. Именно при управлении реализуется аспект подчинения, складываются отношения начальник-подчиненный и касаются всех прав и обязательств исполнителя. Именно в этом процессе регламентируются отношения подчинения, отношения трудовой компетенции, навыка, ответственности, творчества и делу, начальнику, коллегам и всему, что, доверено и делегировано системой управления.

Вместе с тем следует отметить, что поведение как действие присуще также организации производства и организации труда, а точнее их процессам. В частности, организация производства, базируясь на технологии, соединяет прежде всего предметы и средства труда во времени и в пространстве. Поэтому поведение в организации производства касается качества работы объекта, прежде всего прогрессивности применяемой технологии, оптимальных технических решений, заложенных изначально при проектировании объектов и процессов. Отсюда ясно, что организация производства в принципе предполагает технические и организационные отношения между предметами и средствами труда и проявляются как оценочные параметры надежности, стабильности, регулируемости, безотказности, точности, экономности, долговечности работы агрегатов и технических систем.

Что касается организации труда, то здесь отношения, а следовательно и поведение проявляется в поведении человека по отношению к составляющим вариантам разделения и кооперации труда, организации рабочего места и другим составляющим этого объекта управления. Именно на рабочем месте непосредственно трансформируются уже рассмотренные составляющие: организация управления и организация производства. Здесь основным компонентом выступает работник, которому заранее дано производственное задание в форме сменного или должностного обязательства. Именно в организации труда на рабочем месте непосредственно проявляется организация управления индивидуумом, его деловым поведением, где непосредственно реализуется трудовой потенциал, его профессионализм, навыки, дисциплина, творчество, нравственность, патриотизм и другие черты по отношению к непосредственному начальнику, коллегам, трудовому коллективу и др. Именно в этом состоит содержание делового поведения. Но здесь присутствует и другая сфера осуществления поведения – межличностная, которая характеризует морально-психологический климат в коллективе и личностные качества человека.

При таком подходе к поведению, его управлению не умаляется, а усиливается роль, значение проблемам управления поведением трудовых ресурсов, от которых в значительной, а точнее в определяющей степени зависят уровень и последствия поведения других видов ресурсов, имеющих тенденцию роста затрат их цен и влияния на конечные

результаты деятельности предприятий. Поэтому крайне важна проблема управления поведением человеческих ресурсов в сфере функционирования действующих и вновь создаваемых предприятий. В этой связи согласно принятой методологии НИР есть необходимость внести существенные дополнения во вторую часть методологии данного научного исследования: в основы методического обеспечения управления деловым поведением.

Речь идет о системном механизме оценки уровня, потенциальных показателей поведения, их источников и критериев измерения и анализа последствий в реальном коллективе предприятия.

Принципиальным в этой совокупности задач следует считать определение места и метода первоисточников делового поведения, поскольку они являются следствием воздействия внешних и внутренних факторов предприятия. Как было отмечено, деловое поведение как процесс проявляется в форме действия конкретного вида у всех категорий работников фирм, банков, фондов. и пр.

Как показывает научное обобщение, в решении указанной задачи наблюдается два основных методических подхода. Сторонники первого, к их числу относятся: коллектив авторов учебника под редакцией А.Я.Кибанова [2], В.Р.Веснин [4], Б.Ю.Сербиновский [3] и др., которые в качестве основополагающих начал поведения человека считают мотивацию, восприятие и критериальную базу. При этом особую роль здесь играют личностные черты на качество выполнения возложенных на человека трудовых функций, стиль его работы, отношения с окружающими. К критериальной основе относятся расположение к людям, событиям, процессам; совокупность ценностей; верования; принципы и др. Особый акцент в этом подходе авторы дают на влияние внешних факторов, целях мотивации. И в итоге они рекомендуют выделять четыре вида поведения работника: «Преданный и дисциплинированный член организации», «Приспособленец», «Оригинал» и «Бунтарь» [2, с. 477-478].

Другой подход в научных исследованиях к истокам организационного поведения наиболее полно и обоснованно представлен в учебном пособии профессора Ю.Д.Красовского [1]. В отличие от позиции указанных выше авторов работ, им в большей мере широко и глубоко рассматриваются сложные отношения поведения с позиций управления на уровне предприятий и в основу ориентиров, линий поведения положен «стереотип работающего человека». В частности он пишет: «В истории развития организации сложились четыре типичных представления (стереотипа) о том, что есть человек работающий: «экономический человек» (начало XX века), «психологический человек» (середина XX века), «технологический человек» (последняя треть XX века), «этический человек» (последняя четверть XX века)». Эти стереотипные оказываются ориентирами поведения как управляющего так и управляемого персонала [1, с.15]. И далее им вполне объяснимо приводятся сегменты «организационного

поведения человека работающего»: ригористический сегмент, автономный сегмент, мобилизационный сегмент, прессинговый сегмент. По сути рекомендуемые сегменты – это разновидность классификации трудового, делового (по терминологии Ю.Д.Красовского организационного поведения), в которой критериальным признаком выступает «стереотип работающего человека».

Однако приведенные автором стереотипы работающего человека» вряд ли по сути и периодичности полностью смогут соответствовать «истории развития организаций», так как они касаются истории развития теории и практики науки об управлении персоналом, где объективные и субъективные факторы формировали роль и функции человека в сфере труда и производства, а наука экономика труда, его научная организация и управление персоналом отражали и обосновывали различные модели трудовых ресурсов с учетом динамики позиций и значимости других видов ресурсов и их исторических социально-экономических отношений.

В научном исследовании В.С.Автомова (Модель человека в экономической науке. – СПб.: Экономическая школа, 1998) на репрезентативном исходном материале показана также динамика «модели человека» в форме «экономического человека», «социального человека», «технологического человека», «психологического человека» в историческом разрезе, предложенную различными поколениями ученых мира. При этом автор отмечает значение данной классификации в двух аспектах: в качестве объекта исследования соответствующей науки и механизма выражения определенных характеристик человека. Причем, набор этих характеристик у авторов-разработчиков соответствующих моделей должен определить действия людей. Однако по мнению ряда авторов современных работ такие характеристики нашли скромное применение и на практике, так как их состав, степень проявления и темпы развития предопределялись объективно совокупностью генезисных факторов различного масштаба и интенсивности действия.

Отсюда правомерным следует считать то, что в основе исходной классификации делового поведения будет эта совокупность факторов, которые условно можно объединить в следующие блоки:

- социально-политический;
- психо-физиологический;
- экономико-финансовый;
- научно-технический.

Именно данная система факторов предопределяла и предопределяет в настоящее время модели и механизмы экономики и на макро и микроуровнях, позиции и характер трудовых отношений различного ранга, их сегменты и схемы управления. Последние элементы делового поведения на предприятии раскрывают механизм взаимодействия

указанных блоков при парном сочетании, в итоге которого выделяются такие сферы, сегменты состояния делового поведения работников:

- профессиональный сегмент;
- личностный сегмент;
- потенциальный сегмент;
- компетентный сегмент.

Для их краткой характеристики приведем схему на рисунке 7.

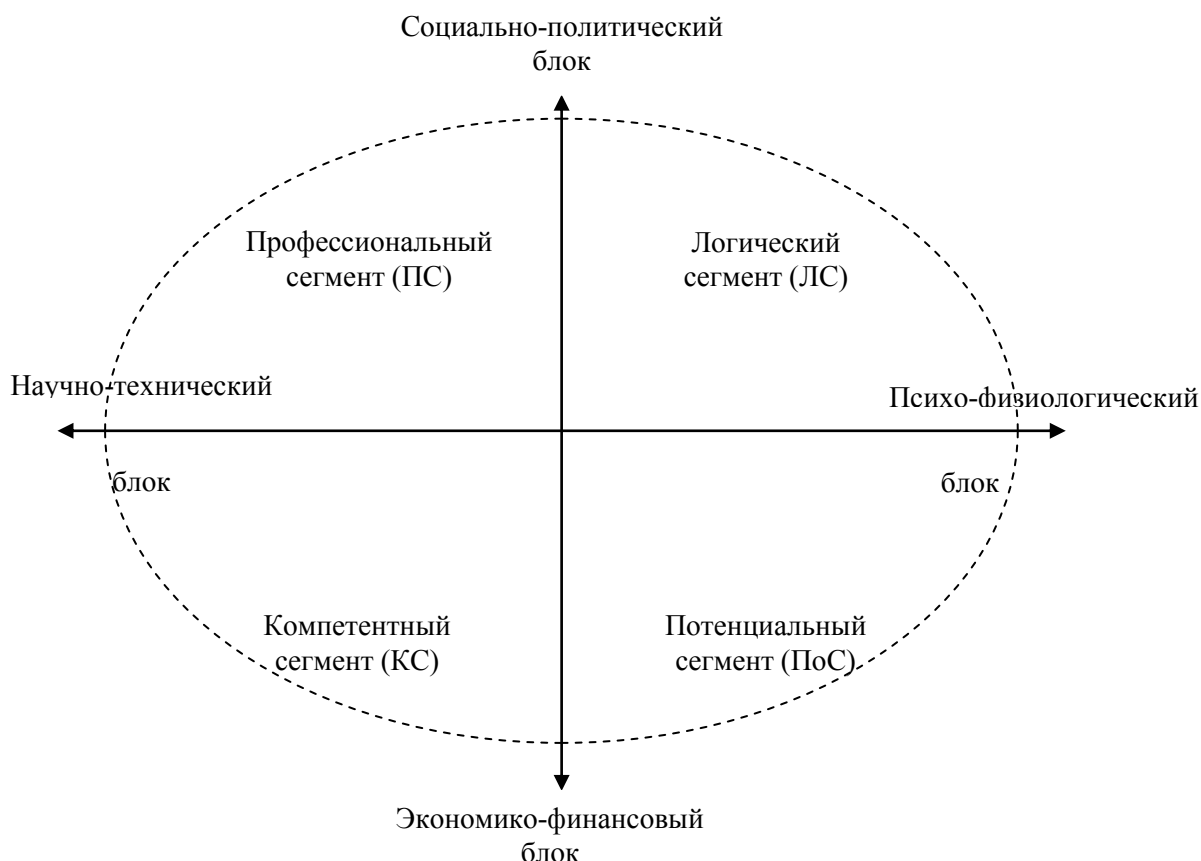


Рисунок 7 – Сегменты делового поведения (ДП) работника предприятия

При этом заметим, что сегментацию ДП мы позаимствовали из работы Ю.Д.Красовского, а состав, содержание и название блоков и сегментов предложены нами. Итак, в рекомендуемом варианте делаем допущение о том, что при системном подходе все приведенные генезисные блоки действуют одновременно с различной степенью силы, периодичности, состава, характера, формы воздействия и т.д. Их баланс необходим и возможен при различных соотношениях долей каждого сегмента, достигается и регулируется системой управления предприятия. Их парное и комплексное сочетание в определенных соотношениях формирует «климат» четырех стереотипов, которые в сознании и

поведении персонала создают соответствующую модель сегмента делового поведения, которые в свою очередь, характеризуют состояние работника различной функциональной группы (руководитель, специалист, вспомогательный персонал и т.д.).

При этом «Профессиональный сегмент» предполагает выполнение трудовых функций, обусловленных выбранной профессией, родом деятельности; престижем рабочего места; имеющего специальную подготовку и знания, позволяющих выполнять данный вид работ качественно и в срок, оценивать и другие характеристики объектов и процессов.

«Личностный сегмент» включает специфические черты характера, интеллект, духовность, здоровье, порядочность и др.; способность проявлять индивидуальные качества при выборе варианта поведения на рабочем месте и в общении с окружающими самостоятельно по своим критериям и предпочтениям.

«Потенциальный сегмент» раскрывает возможности индивидуума или коллектива к труду, их готовность выполнять возложенные функции; они обладают необходимыми навыками и опытом работы, умением творчески мыслить и нести ответственность за их реализацию.

«Компетентный сегмент» указывает о наличии реальных полномочий, власти, приемов, методов для успешной реализации операций, действий и решений в соответствии с установленными нормами, уставами, положениями и заданиями с учетом механизма стимулирования и контроля.

Следует подчеркнуть, что механизм воздействия сегментов системы делового поведения существенно отличается применительно к руководителю различного ранга и исполнителю, трудовому коллективу.

К примеру, глава фирмы отдает особое предпочтение психофизиологическому стереотипу в ущерб этическому принципу при относительной недооценке экономико-финансовых и научно-технических представлений. Тогда в данной организации может доминировать манипулятивная система управления. В этой ситуации специалисты будут выбирать свои модели поведения, руководствуясь личной мотивацией, трудовыми целями, решать степень удовлетворенности критериальными показателями и установками.

Исследуя деловое поведение человека, необходимо формализовать структуру модели «делового человека» (ДЧ), которая наиболее полно и убедительно трактуется профессором Б.М.Генкиным (Экономика и социология труда. Учеб. для вузов. – 7-ое изд., доп. – М.: Норма, 2007) [Там же с. 44]. В частности, отстаиваемое мнение по данному вопросу можно показать схематично рисунком 8.

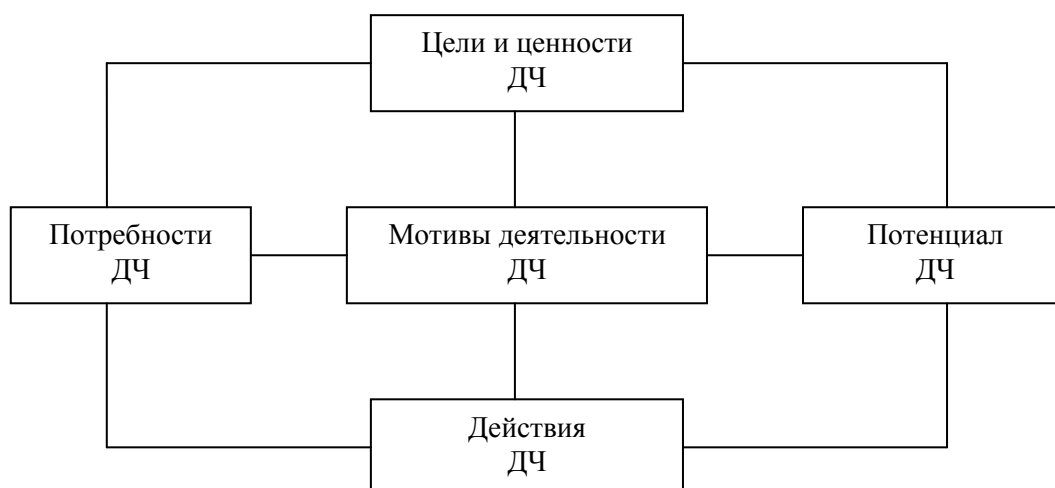


Рисунок 8 – Структура модели делового человека предприятия

Используя структуру модели ДЧ на предприятии, можно смоделировать структуру механизма проявления, функционирования системы делового поведения (ДПП) работника, используя схему рисунка 9.

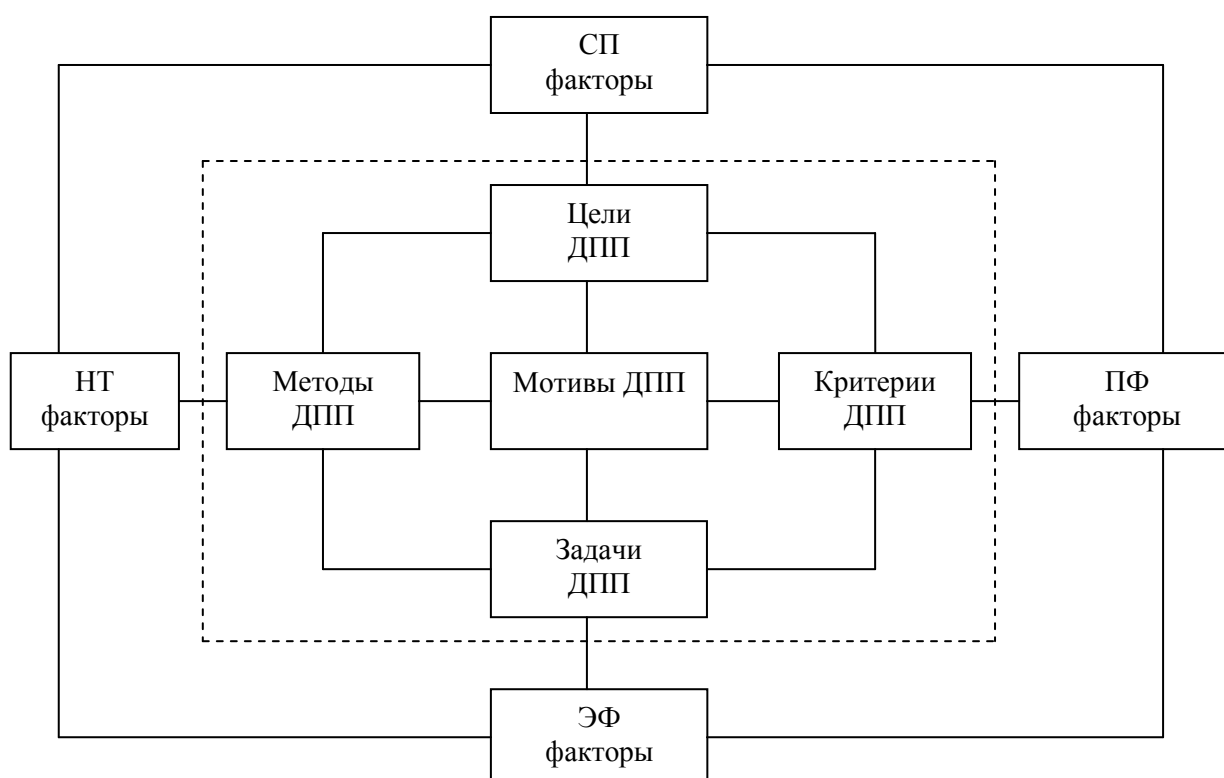


Рисунок 9 – Механизм проявления делового поведения предприятия (ДПП)

Примечание. На схеме СП, ПФ, ЭФ и НТ соответственно: социально-политические, психо-физиологические, экономико-финансовые, научно-технические факторы.

Как видно из схемы, центральной компонентой механизма является мотивация ДПП. Она в принципе является внутренним процессом сознательного выбора человеком –определенного типа делового поведения, вызванного комплексным воздействием внешних и внутренних факторов, объединенных нами в 4 блока: СП, ПФ, ЭФ, НТ. Поскольку мотивы являются первой стадией в формировании ДПП, то и управление должно быть начато с функции анализа и планирования этого сложного процесса, связанного с потребностями, потенциалом и действиями делового человека.

Следующей компонентой механизма является цели ДПП. Цель вообще – осознанный образ предвосхищаемого результата, на достижение которого направлено действие человека, коллектива. На практике цели характеризуются конечными показателями деятельности предприятия. Применительно к управлению деловым поведением эти цели достаточно полно раскрыты в литературе, также как критерии выбора вариантов моделей и решений задач. Приведенный на схеме 9 механизм проявления ДПП дает возможность предложить методологический подход к формированию структуры СУДОП, интерпретированный на рисунке 10. Он в свою очередь указывает, что особого внимания заслуживает оценка проектов по управлению деловым поведением с использованием показателей синергетической эффективности и полезности с учетом степени вероятности и риска, нестабильности и многоаспектности процессов и объектов нашей действительности. Их практическое решение требует дальнейшего научного исследования, разработки и обоснования специальных вопросов и задач методологии системы делового поведения на всех этапах жизненного цикла человека труда.

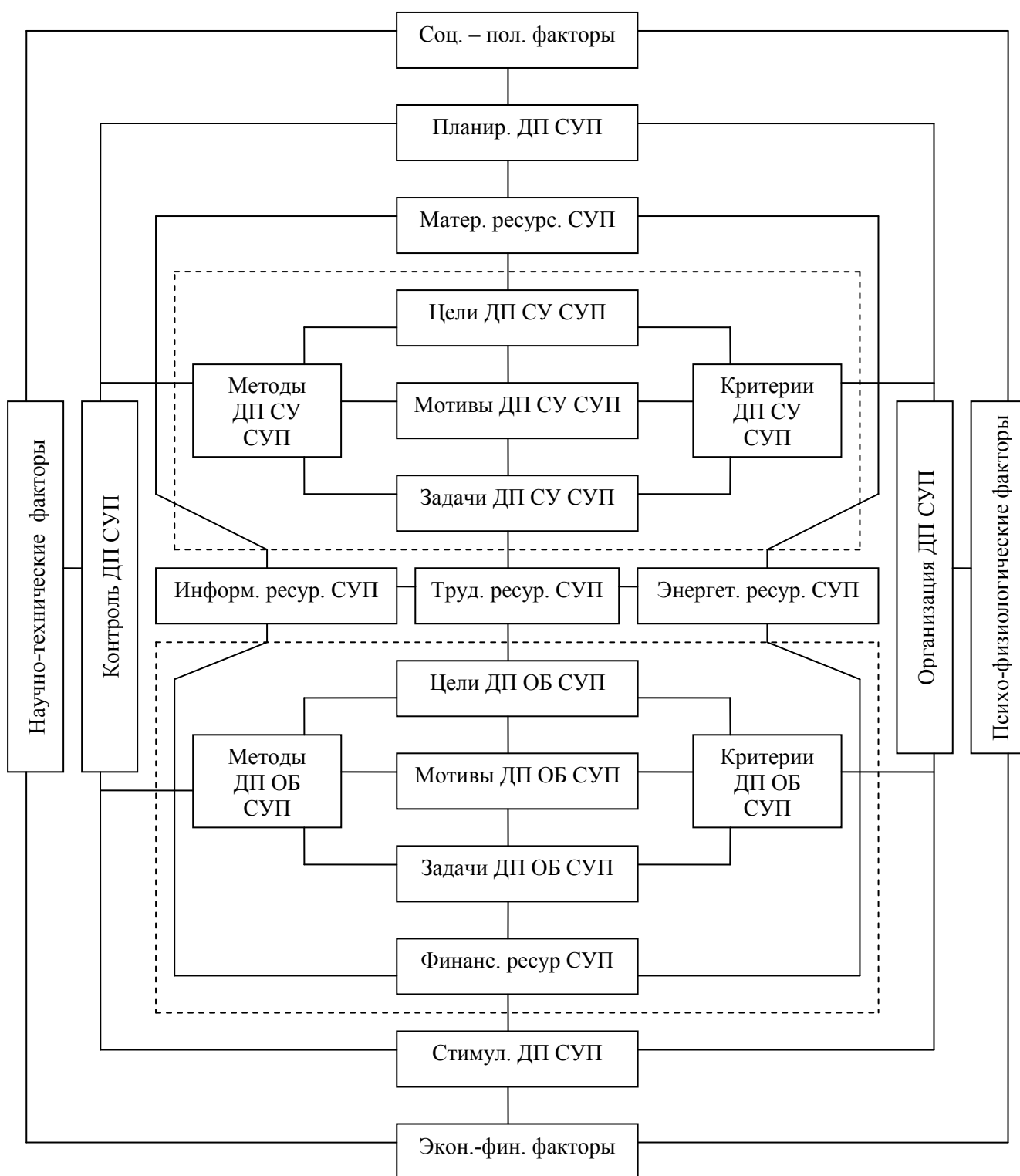


Рисунок 10 – Структура методологической модели системы управления деловым поведением предприятия (СУДПП)

Примечание. На схеме СУ и ОБ соответственно: субъект и объект управления.

Библиографический список:

1. Красовский Ю.Д. Организационное поведение: Учеб. пособие для вузов / Ю.Д.Красовский. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 472с.

2. Управление персоналом организаций: Учебник / Под ред. А.Я.Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА – М, 2003. – 368с.
3. Сербиновский Б.Ю. Управление персоналом: Учебник / Б.Ю.Сербиновский. – М.: «Дашков и К^о», 2007. – 464с.
4. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: учеб. / В.Р.Веснин. – М.: Проспект, 2008. – 688с.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Х.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури. – М.: «Дело», 1992. – 702с.
6. Дойль Питер. Менеджмент: Стратегия и тактика. пер. с англ. / Питер Дойль. – СПб.: Питер, 1999. – 560с.
7. Лернер А.Я. Начала кибернетики / А.Я. Лернер. – М.: Наука, 1967.- 399с.
8. Плаксин В.И. Развитие методологии моделирования социально-экономических систем. Моделирование организационного развития: сборник докладов круглого стола (Москва, 10-11 апреля 2014г.) / Под ред. И.Н.Дрогобыцкого, В.П.Невенсина.- М.: Научные технологии, 2014. – с.175-190

The list of references

1. Krasovskii Y. D. Organizational behavior: Proc. manual for schools / Y. D. Krasovsky. – М.: UNITY, 2001. – s.
2. Personnel management: Textbook / edited by prof. – 2-e Izd., EXT. and Rev. – М.:INFRA – М, 2003. – s.
3. Sarbinowski B. J. personnel Management: Textbook / B. Y. Sarbinowski. – М.: "Dashkov and Co", 2007. – s.
4. Vesnina.P. The management staff. Theory and practice: textbook. / V. R. Vesnin. – М.: Prospekt, 2008. – s.
5. Mescon, M. H. Fundamentals of management: per. s angl. / M. H. Mescon, M. Albert, F. Hedouri. – М.: Delo, 1992. – s.
6. Doyle Peter. Management: Strategy and tactics. per. s angl. / Peter Doyle. – SPb.: Peter, 1999. – s.
7. Lerner, A. J. Early Cybernetics / A. J. Lerner. – М.: Nauka, 1967.- s.
8. Plaksin, V. I. Development of methodology for modeling socio-economic systems. Modeling organizational development: collection of papers roundtable (Moscow, 10-11 April 2014.) / Under the editorship of I. N. Ltd, V. P. Nemencine.- М.: Science technology, 2014. pp. 175-190

УДК 336.71

С.П. Вожжов, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
ФГАО ВО «Севастопольский государственный университет»
 Ул. Университетская, 33, г. Севастополь, 299053, Россия
s.vozhzhov@mail.ru

ПОТЕНЦИАЛ УВЕЛИЧЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В период относительной стабильности, после завершения финансового кризиса, банковская система России вновь столкнулась с рядом проблем, связанных с ликвидностью банков, их капитализацией и

прибыльностью, которые, корреспондируясь с реальным сектором экономики, привели к депрессивным процессам в экономике. Одним из основных факторов, усугубляющих эти проблемы, стало ухудшение качества банковских активов. В цепочке причинно-следственных явлений качество активов и, соответственно, сформированные под них резервы, в значительной мере определяют финансовый результат, а следовательно и величину собственного капитала банков. В свою очередь, влияние резервов под активные операции проявляется и на банковской ликвидности, т. к. возможность увеличения банками объемов активных операций за счет потенциала дополнительного привлечения денежных средств зависит от уровня их капитализации. Обусловлено это тем, что по своему содержанию банковская ликвидность – это способность банка обеспечивать своевременное и в полном объеме выполнение своих финансовых обязательств, а также - способность финансировать дополнительный спрос на ресурсы в объеме, адекватном его ресурсоаккумулирующему потенциалу (потенциалу дополнительного привлечения денежных средств). В связи с этим все более очевидной становится взаимосвязь проблемы капитализации и обеспечения ликвидности банковской системы в контексте ее способности аккумулировать дополнительные денежные средства и генерировать ресурсы, необходимые для преодоления кризисных явлений и обеспечения экономического роста.

Особенностью проведенного исследования, результаты которого изложены ниже, является то, что его целью был поиск нетрадиционного подхода к решению вопроса повышения ликвидности банковской системы, в контексте ее способности аккумулировать и генерировать дополнительные ресурсы экономического роста. Поэтому, одно из решений и получено на основе совершенствования существующей методологии формирования банками резервов под активные операции. Это стало возможным в результате выделения в общей структуре резервов динамической и не используемой составляющих, их идентификации и обоснования целесообразности формирования части резервов в объеме не используемой составляющей за счет чистой прибыли.

Возможность привлекать дополнительные денежные средства из внешних источников для финансирования увеличения рискованных активных операций может быть оценена таким показателем, как потенциал дополнительного привлечения денежных средств, назовем его «ресурсоаккумулирующий потенциал» банка. Определяющими показателями ресурсоаккумулирующего потенциала банковской системы и отдельных банков являются фактические величины таких регулируемых показателей как нормативы достаточности капитала. Если фактические величины данных показателей близки к предельным нормативным значениям, то ресурсоаккумулирующий потенциал банка исчерпан и, для

его восстановления, необходим поиск внутренних или внешних источников дополнительной капитализации. Если же данные показатели превышают их нормативные значения, то ресурсоаккумулирующий потенциал и, соответственно, возможность финансирования банком увеличения активов кредитно-инвестиционного характера с приемлемым уровнем риска, за счет дополнительного привлечения денежных средств, существует.

Необходимость формирования резервов под активные операции банков обусловлена рисками, присущими операциям кредитно-инвестиционного характера, и необходимостью возмещения возможных потерь по ним. Объем резервов под активные операции характеризует величину возможных потерь или уровень риска в абсолютном выражении, а отношение величины резервов к объему соответствующих активных операций – вероятность потерь или уровень риска в процентах. Налоговым кодексом РФ предусмотрено создание данных резервов за счет увеличения расходов банка [1]. Аналогичный механизм их формирования существует и в России. В том случае, когда в отчетном периоде происходит увеличение активов кредитно-инвестиционного характера и (или) ухудшение их качества, банк включает сумму приращения резервов во внереализационные расходы банков в последнее число отчетного (налогового) периода. Если по результатам отчетного периода совокупный размер резервов уменьшился, то избыточная сумма резервов, которая ранее была включена в расходы, подлежит включению в состав внереализационных доходов банка в последнее число отчетного (налогового) периода. При этом, безнадежная задолженность по операциям кредитно-инвестиционного характера списывается за счет сформированных резервов, что так же ведет к уменьшению их величины. В капитализации банков данные резервы не участвуют, т.к. относятся к валовым расходам, минимизируя финансовые результаты их деятельности.

По нашему мнению, необходимо дальнейшее совершенствование методологии формирования резервов под активные операции банков в процессе их жизнедеятельности, так как эффективность управления ими является значимым фактором не только в контексте распределении во времени финансовых результатов деятельности банковских учреждений или создания дополнительного «буфера» капитала, но и в контексте банковской ликвидности. Другими словами, речь может идти не обязательно о цели прямого совершенствования способа формирования данных резервов и капитала, но и косвенного. Например, поиск решения проблем связанных с регулированием ликвидности на консолидированной основе может дать полезный результат как в части банковской ликвидности, так и в части решения проблем связанных с формированием резервов.

Резервы, независимо от сферы их применения, чрезвычайно важны в жизнедеятельности отдельных субъектов и их систем, в том числе отдельных банков и банковских систем. Они должны быть минимальными по объему, мобильными и оптимально структурированными. Научное обоснование структуры резервов позволяет осуществить размещение и управление их элементами наиболее рационально, а использование эффекта от их концентрации, при обеспечении процессов вероятностного характера, – достичь максимального эффекта для системы в интересах которой они создаются. Поэтому, исследование структуры резервов под активные операции, с целью локализации негативного влияния существующего механизма их формирования на банковскую ликвидность, является весьма актуальной проблемой как в период стабильности, так и в условиях финансового кризиса. Вопросы связанные с глубинными процессами формирования резервов под активные операции, которые, наряду со страхующей функцией, оказывают негативное воздействие на банковскую ликвидность, остаются еще не достаточно изученными и не решенными. Прежде всего, это относится к ответу на вопрос о функциональной структуре данных резервов, величина которых в настоящее время превышает 3852,9 млрд. руб. [2]. И, если она не однородна то, какие функции свойственны ее элементам?

Существующий механизм формирования резервов по рискам активных операций, на первый взгляд, кажется вполне приемлемым и в нормативных документах фиксируется как налоговая льгота, так как ведет к уменьшению налогооблагаемой базы. Наряду с явно положительными характеристиками и признаками (оценка активов по справедливой стоимости), существующая практика формирования резервов по рискам активных операций является существенным фактором снижения финансовых результатов деятельности, сдерживающим фактором роста собственного капитала за счет внутренних источников и снижает потенциал банковской ликвидности (в виде способности финансирования банками увеличение активных операций и выполнения финансовых обязательств). Особенно остро это проявляется при наступлении кризиса.

В России, за период с 01.01.2008 г. до 01.01.2015 г., наблюдался устойчивый рост как активов кредитно-инвестиционного характера, так и резервов на возможные потери по ним [2]. При этом уровень резервов под активные операции, относительно объема активов кредитно-инвестиционного характера варьировал от минимального значения равного 3,2 %, по состоянию на 01.01.2008 г., до максимального уровня равного 9,2%, который был зафиксирован на 01.01.2010 г. По состоянию на 01.01.2015 г. он составил 6,7% , на 01.06.2015 г. – 7,7 %. По состоянию на 01.01.2015 г. данный неснижаемый уровень резервов в России был адекватен сумме равной 1916,7 млрд. руб.

В процессе своей жизнедеятельности банки постоянно стремятся к увеличению масштаба операций по привлечению денежных средств и направлению дополнительных ресурсов в активы кредитно-инвестиционного характера. При этом, величина резервов в абсолютном выражении увеличивается, так как их формирование осуществляется в момент появления данных активов в балансе банка. Резкому увеличению резервов под активные операции, как было отмечено ранее, способствует и снижение качества активов в процессе их нахождения в собственности банка. Поэтому, уменьшение резервов под активные операции, в результате погашения активов, улучшения их качества или списания безнадежной задолженности по ним, не приводит к их исчерпанию. В результате этого непрерывного процесса формирования резервов «проявляется» и выделяется определенная часть резервов, которая не участвует в их «движении» на протяжении всего периода жизнедеятельности банков.

Исследование показало, что структура общих резервов под активные операции банков ($R_{общ.}$), по своей стабильности, не однородна. Она имеет ярко выраженные признаки динамической ($R_{дин.}$) и не используемой ($R_{не исп.}$) составляющих. Величина динамической составляющей резервов $R_{дин.}$ под активные операции банков в любой момент времени определяется как разность между общей величиной данных резервов и величиной их не используемой составляющей ($R_{общ.} - R_{не исп.}$). При этом, динамическая часть данных резервов $R_{дин.}$ выполняет роль буфера при списании безнадежной задолженности либо при изменении качества активов и их объема, адекватно реагируя на эти изменения. Вторая, не используемая часть резервов $R_{не исп.}$ выполняет роль основы на которой формируется их динамическая составляющая.

Основным свойством и признаком идентификации не используемой составляющей $R_{не исп.}$ в составе общих резервов под активные операции банков является то, что ее величина в денежном выражении находится в прямой зависимости только от объема активных операций и не зависит от изменения их качества. Величина же динамической составляющей данных резервов $R_{дин.}$ в денежном выражении изменяется под воздействием, как объема, так и качества банковских активов. С одной стороны, величина $R_{дин.}$ может увеличиваться как при росте объема портфеля активов кредитно-инвестиционного характера, так и при его сокращении (например, при одновременном значительном ухудшении его качества); с другой стороны, величина $R_{дин.}$ может уменьшаться как при сокращении портфеля активов, так и при его росте или при неизменном состоянии (например, при улучшении качества портфеля активов). В этом состоит существенное отличие динамической составляющей резервов $R_{дин.}$ от характера поведения и свойств их $R_{не исп.}$ составляющей, что

подтверждает неоднородность структуры резервов под активные операции банков.

Исследование особенностей формирования резервов под активные операции и их структуры, в контексте оптимизации ресурсоаккумулирующего потенциала банков, влияющего на их ликвидность, следует отметить следующее:

- по своей стабильности структура общих резервов под активные операции банков *Робщ.* не однородна, она имеет ярко выраженные признаки динамической *Рдин.* и не используемой *Рне исп.* составляющих;

- не используемая часть резервов *Рне исп.* под активные операции формируется на определенном, неснижаемом в относительном измерении уровне, который составляет 3,2 % от общего объема активных операций банков. Величина не используемой составляющей резервов *Рне исп.*, в настоящее время в России превышает 1916,7 млрд. руб. и, по мере, увеличения объема операций кредитно-инвестиционного характера, не зависимо от их качества, она будет расти;

- существующая практика формирования резервов под активные операции банков посредством отнесения всей суммы резервов на внереализационные расходы ведет к сокращению чистой прибыли, а следовательно и собственного капитала банков. В результате этого им не удастся в полной мере реализовать возможность дополнительной капитализации в период стабильности за счет внутреннего источника, в виде чистой прибыли;

- отсутствие «наполнения» резервов под активные операции реальным денежным содержанием («формируются» посредством отнесения суммы резервов на внереализационные расходы) не позволяет в настоящее время включить их в ресурсоаккумулирующие процессы банковской системы в какой-либо определенной их части;

- экономическое обоснование выделения в общей сумме резервов под активные операции не используемой составляющей *Рне исп.* и возможность ее идентификации, подтверждают целесообразность «вывода» из сформированных ранее резервов (за счет увеличения внереализационных расходов) денежных средств в объеме равном *Рне исп.* составляющей, с последующим включением их во внереализационные доходы (этот процесс целесообразно осуществлять поэтапно, в период стабильности банковской системы). При этом, сумма неиспользуемой части резервов, вошедшая в состав чистой прибыли, фиксируется в структуре собственного капитала банков и должна иметь особый режим ее использования.

Центральный банк, как главный регулятор, в зависимости от внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность банков, может корректировать уровень *Рне исп.* части резервов как в сторону ее уменьшения, так и в сторону увеличения. Сформированная за счет чистой

прибыли часть резервов под активные операции, в виде *Rне исп.*, по решению регулятора может быть использована банками на приобретение высоколиквидных финансовых инструментов, например, государственных долговых ценных бумаг, со специальным регламентом операций с ними.

Реализация предлагаемых мероприятий позволит, за счет увеличения собственного капитала банков на величину не используемой составляющей их резервов *Rне исп.* в объеме 1916,7 млрд. руб., обеспечить рост второй компоненты банковской ликвидности: способности банков финансировать увеличение активов кредитно-инвестиционного характера в виде дополнительного спроса на ресурсы необходимые для обеспечения устойчивого экономического роста страны.

Библиографический список:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Закон РФ от 31.07.98 г. № 146-ФЗ. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=176362>
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst>

УДК 336.71

Е.Л. Гринько, канд.экон.наук, доцент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В исследовании проблемы ресурсного обеспечения ипотечной системы в транзитивной экономике возникают принципиальные вопросы построения модели финансового обеспечения национальной ипотечной системы, от ответа на которые зависит модель и путь, какой должна пройти страна при построении ипотечной жилищной системы. При поиске ответов на эти вопросы в условиях последних мировых изменений необходимо опираться, прежде всего, на внутренние ресурсы экономики и механизм их генерации в ближайшей перспективе.

Объемы требуемых финансовых ресурсов в ипотечную систему определяются, прежде всего, состоянием жилищного фонда страны. Сравнительная характеристика состояния жилищного фонда России и США, Украины и Франции приведена в табл. 1. и характеризует критическое отставание по всем параметрам России и Украины от стран с развитой экономикой

**Таблица 1 - Сравнительная характеристика показателей,
характеризующих состояние жилого фонда***

<i>Показатель</i>	<i>Россия (2012)</i>	<i>США (2000)</i>	<i>Франция (2000)</i>	<i>Европейские страны (диапазон значений)</i>
Общий объем жилого фонда, млн.кв.м.	3349	18 281**	2068,5	-
Общая жилая площадь на человека, кв.м./чел.	23,4	65	35	33-48 средние значения максимум – 75 (Норвегия)
Введение в эксплуатацию жилья, ежегодно:				
всего млн.кв.м.	65,7	296	34,1	-
на 1000 человек, кв.м.	472	1052	577	350 - 1000
на 1 человека, кв.м.	0,5	1,1	0,6	0,4 – 1
в % от жилого фонда, %	2	1,6	2	2-4
Население, млн.чел.	143,3	281,4	59,1	-
Средняя цена 1 кв.м. жилья в столице, евро	11 227	17 308	13380	1 175 - 14 522
Количество комнат в самом распространенном типе жилья (за исключением сельских домов)	2	6 и более	3-5	3-5

* Составлено по данным [1-6].** Расчетное значение.

На основании данных табл. 1 была проведена оценка необходимых темпов роста объемов жилого фонда России и Украины, необходимых для достижения показателя обеспеченности жилой площади в расчете на одного человека в США и Франции – 65 и 35 кв.м./чел. соответственно (см. рис.1). Данный уровень обеспеченности жилья условно принят в качестве целевых значений для России и Украины. При проведении расчета предполагалось, что в течение всего рассматриваемого периода темп прироста жилого фонда США и Франции будет составлять 0% и, наряду с другими показателями, будет неизменным.

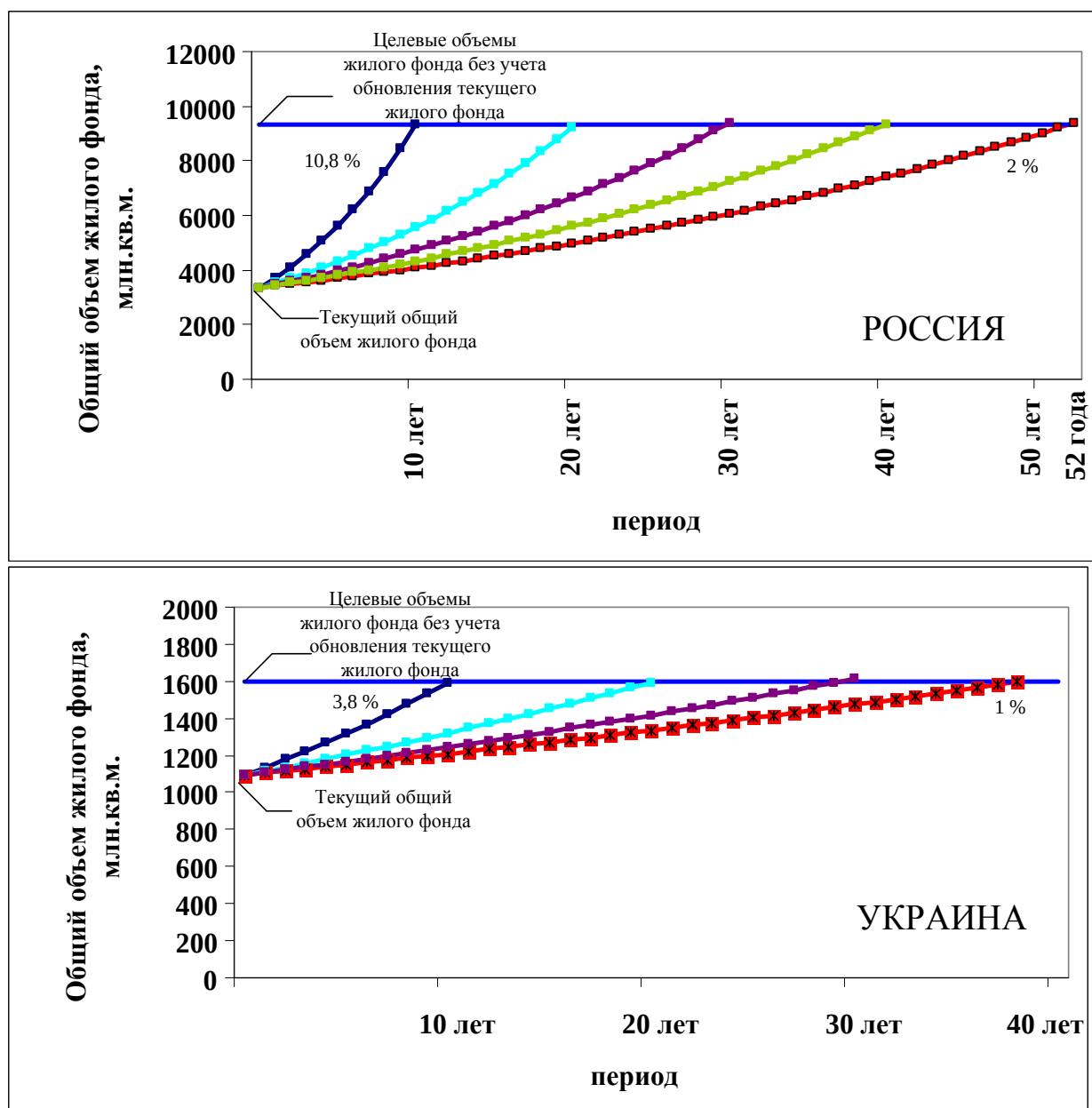


Рис. 1. Необходимые темпы прироста объемов жилого фонда для преодоления отставания по целевому параметру: России от США и Украины от Франции.

Расчет показал, что для достижения уровня США через 20 лет по показателю объема жилого фонда на одного человека без учета его текущего состояния России необходимо обеспечить прирост своего жилого фонда в 5,2% ежегодно, что в два с половиной раза больше текущих значений и требует беспрецедентный объем финансовых ресурсов, а также модернизации всей строительной отрасли и системы ипотечного финансирования (рис. 2). Более реалистичным показателем является 2%-ный рост, однако при таких значениях Россия «догонит» США через 52 года, что абсолютно неприемлемо с позиции временных

границ. Еще более удручающие показатели получены при учете в расчетах необходимости обновления существующего жилищного фонда. При сохранении текущих объемов строительства только через 68 лет может быть обновлен жилищный фонд России и обеспечен его объем в расчете 65 кв.м. на человека (рис. 2).

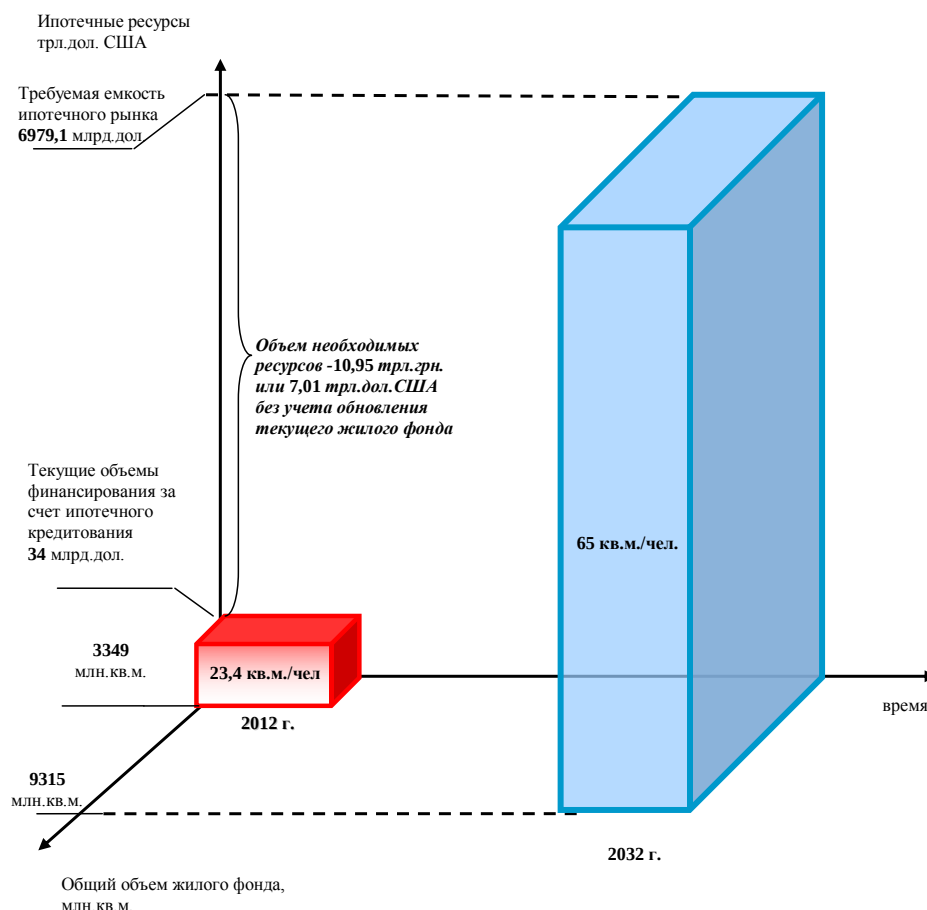


Рис. 2. Объем ипотечных ресурсов для финансирования запланированного роста жилого фонда России до уровня целевых показателей (составлено на основании расчетов по данным ЦБ РФ, АИЖК, Федеральной службы государственной статистики)

Аналогичные расчеты, проведенные по Украине и Франции, показали лучшие результаты, но также абсолютно безнадежны при сохранении текущих тенденций развития (рис. 3). При ежегодном 1%-ном росте жилищного фонда и без учета его текущего состояния разрыв будет преодолен только через 38 лет, что также является неприемлемым по крайней мере для двух поколений населения. А с учетом обновления жилого фонда страны – через 108 лет.

Т.е. для преодоления «разрыва» даже без учета обновления жилого фонда его объем необходимо увеличить почти в 3 раза за 20 лет в России и 1,5 раза в Украине. Каким при этом должно быть ресурсное насыщение

экономик? Как построить ипотечную систему, как насытить ее ресурсами, как и какую обеспечить степень ее регламентирования и регулирования с целью предотвращения возникновения кредитных пузырей? Это, по нашему мнению, важные проблемы, требующие решения в ближайшее время.

Несомненно, текущее развитие ипотечной системы России и Украины не могут гарантировать необходимое восстановление жилищного фонда в силу множества причин экономического, финансового, правового характера. Главным объединяющим аспектом является то, что банковские учреждения в России и Украине не могут обеспечить население и субъекты предпринимательства ипотечными кредитами в объемах и с условиями, адекватным текущей экономической ситуации.

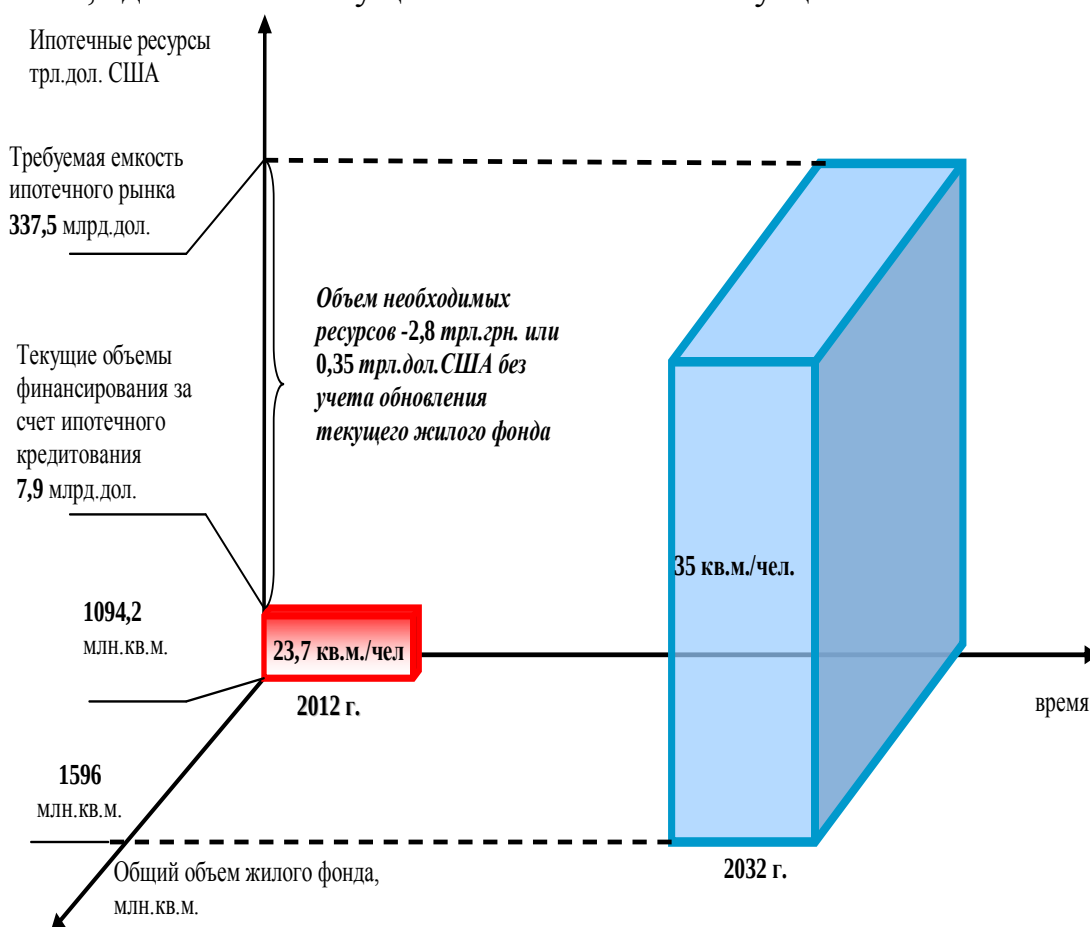


Рис. 3. Объем ипотечных ресурсов для финансирования запланированного роста жилого фонда Украины до уровня европейских показателей (составлено на основании расчетов по данным НБУ, УНИА, Государственной службы статистики Украины)*.

В качестве одного из вариантов проведена оценка возможностей эмиссионного финансирования ипотечной системы, выполненная путем сравнения показателей страны с переходной экономикой с данными стран, принятыми как целевые ориентиры. Для обеспечения роста строительства

и приведения объема жилого фонда России к мировым стандартам даже без учета обновления текущих жилых фондов потребуется 7,01 трл.дол. США (см. таблица 2). При этом для сравнения ВВП России за тот же период составил 2,02 трл.дол. США. По Украине получены также внушительные цифры - 0,35 и 0,18 трл.дол. США соответственно.

Таблица 2 - Совокупная потребность в финансовых ресурсах для обеспечения роста жилого фонда России и Украины согласно мировым стандартам (расчет по данным 2012 г.)*

<i>Показатель</i>	<i>Россия</i>	<i>Украина</i>
Стоимость строительства 1 кв.м. жилья, тыс. нац. ден. ед.	35,7	5,5
Целевой показатель общей жилой площади на человека, кв.м./чел.	65	35
Целевые объемы жилого фонда, млн.кв.м.:		
- с учетом обновления текущего жилого фонда;	12664	2690,2
- без учета обновления текущего жилого фонда.	9315	1596
Текущий объем жилищного фонда, млн.кв.м.	3349	1094,2
Объем жилого фонда, который необходимо построить для достижения целевых показателей:		
- с учетом обновления текущего;	9315	1596
- без учета обновления текущего жилого фонда.	5966	501,8
Население, млн.чел.	143,3	45,5
Совокупная потребность в финансовых ресурсах, трл. нац.ден.ед.:		
- с учетом обновления текущего;	332,5	8,8
- без учета обновления текущего жилого фонда.	213,0	2,8
Совокупная потребность в финансовых ресурсах, трл. дол.США:		
- с учетом обновления текущего;	10,95	1,10
- без учета обновления текущего жилого фонда.	7,01	0,35
ВВП:		
трл. нац.ден.ед.	62,6	1,4
трл. дол.США:	2,02	0,18
Денежная масса:		
трл.нац.ден.ед.	27,41	0,77
трл. дол.США:	0,9	0,1
Коэффициент монетизации, %	43,8	54,6
Совокупные ипотечные кредиты:		
млрд.нац.ден.ед.	1032	63,158
млрд..дол.	34,0	7,9
Требуемая емкость ипотечного рынка, млрд.дол.	6979,1	337,5

* Составлено по данным [8-17].

Таким образом, даже самые приблизительные подсчеты показывают, что потребность в развитии жилищного строительства должна составить для РФ минимум 3-х – кратный объем ВВП за 20 лет, для Украины – 2-х – кратный объем в том же временном отрезке. При этом текущее монетарное насыщение экономики России и Украины составляет порядка 0,9 и 0,1 трл.дол.США, а коэффициент монетизации 43,8% и 54,6% соответственно. Страны с развитой экономикой имеют более высокие значения данного экономического показателя, практически вдвое выше, чем в России и Украине в докризисный период и втрое – в настоящее время. Совершенно справедливо возникает предположение, что эмиссионный ресурс может быть направлен не на покупку валюты и на скрытое финансирование бюджета через ОВГЗ (например, как это происходило в Украине), а на реальное финансирование экономики, в том числе посредством развития ипотечного кредитования. Пропорционально увеличению ВВП этот объем денежных средств может быть эмитирован Центробанком и направлен на экономический рост при целевом ипотечном кредитовании и контролем за инфляцией.

Оценка возможностей эмиссионного финансирования экономического роста, показала, что полученные цифры не являются абсолютно фантастическими. Так, для приведения уровня монетизации экономики Украины (54,6%) к уровню Франции (158%) и одновременном росте ВВП в расчете на одного человека до соответствующих значений Франции эмиссионный потенциал Украины за 20 лет составит 27,5 трл.грн. Это покрывает потребность в развитии ипотечного жилищного кредитования в Украине в 2,8 трл.грн. без учета восстановления жилого фонда и 8,8 трл.грн. с учетом восстановления жилого фонда. Конечно, приведенные расчеты имеют приблизительный характер в силу ряда принимаемых упрощений.

Основными поставщиками финансовых ресурсов ипотечной системы являются банковские учреждения. Однако эволюционное развитие банковской системы стран с формирующейся экономикой, таких как Россия и Украина, не может обеспечить необходимого расширения ипотечного рынка и снижения цены банковских ресурсов в короткие сроки, а привлечение значительного зарубежного капитала чревато утратой экономической независимости и в настоящее время затруднено. Кроме того, в результате мирового финансового кризиса банки испытали критическое сокращение и отток ресурсов, традиционно считавшихся стабильными.

Проблема состоит в том, чтобы найти внутренние ресурсы ипотечного финансирования в национальной экономической системе, отвечающие поставленным задачам по объему, сроку, цене, для перехода в фазу интенсивного экономического роста как базы последующего развития

общества с выходом в перспективе на уровень развития ипотечной системы, обеспеченности жильем и качества жизни стран-лидеров.

Пропорционально росту жилищного строительства и увеличению ВВП этот объем денежных средств может быть эмитирован Центробанком и направлен на экономический рост при развитии целевого ипотечного кредитовании субъектов предпринимательства и населения и контролем за инфляцией. Для реализации данного варианта финансового обеспечения ипотечной системы необходима такая архитектура финансовой системы, которая способна привлекать или заимствовать денежные ресурсы в требуемых объемах, а также направлять их в приоритетные направления при эффективном противодействии негативным экономическим процессам.

Библиографический список:

1. Ноздрина, Н. Н. Жилищные условия населения России и задачи жилищной политики [Электронный ресурс] / Н. Н. Ноздрина, И. М. Шнейдерман. - Режим доступа: <http://www.gdeetotdom.ru/articles/1824482-2011-04-11-zhilischnyie-usloviya-naseleniya-rossii-i-zadachi-zhilischnoj-politiki/>.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru>.
3. Square Metre Prices - France Compared to Continent: Global Property Guide [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/France/square-meter-prices/b>.
4. Статистика цен на квартиры в Киеве [Электронный ресурс] // Благовест. - Режим доступа: <http://blagovist.ua/index.lisp>.
5. Средняя цена за 1 кв. м. жилой недвижимости бизнес-класса в некоторых крупных городах Европы и в США [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://expert.ru/ratings/table_222720/
6. Global Property Guide [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.globalpropertyguide.com/most-expensive-cities>.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru>.
8. Лучшие статьи деловых изданий и информагентств [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://polpred.com/news/?cnt=165§or=17&page=3>
9. Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua/.
10. Население: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru>.
11. Курсы валют: Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base/.
12. НБУ: статистичний бюллетень [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
13. ВВП: Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://info.minfin.ru/gdp.php>.
14. The World Bank Group. GDP (current US\$) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.KT.CD>.
15. Денежная масса: Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/ms.asp?Year=2012.
16. НБУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=67693.

17. ЦБ РФ: показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-1&pid=ipoteka&sid=ITM_2357.

18. АИЖК: квартальные отчеты [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/quarterly/>.

УДК 336.74

Е.В. Чайкина, ст. препод.

ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ФУНКЦИИ ЗОЛОТА НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ МЕТАЛЛОВ

Функции золота характеризуют особенности его использования. К. Маркс и советский экономист А.В. Аникин в своих работах отмечали, что «золото имеет две потребительные стоимости (две формы полезности) и обладает двумя функциями: товарной и денежной» [1]. На сегодняшний день золото в мировой экономике, также имеет двойную природу и, в зависимости от использования, может быть одновременно и товаром (участвует в создании различных материальных благ), и финансовым активом (материальное благо, являющееся объектом инвестиционного спроса).

В ходе исследования автором систематизированы имеющиеся в научной литературе виды финансовых активов в золоте, сгруппированные в соответствии с различными признаками, и представлена схема соответствия функций золота и форм его использования (рис.1.).

При этом следует отметить, что представленная схема не является завершенной и может в дальнейшем корректироваться и расширяться, поскольку происходят изменения, вызванные развитием мирового рынка банковских металлов в т.ч. в сегменте золота, экономической и политической обстановкой в мире и другими факторами.

На рисунке 1 показаны финансовые активы в золоте, которые в той или иной степени выполняют определенные функции, в том числе:

- средства платежа – монеты, «электронное золото»;
- средства накопления – металлическое золото, металлические счета, бумажное золото;
- информационную функцию – «электронное» золото, металлические счета, «бумажное» золото, металлическое золото;
- защитную функцию – кредиты под залог золота, деривативы;
- стимулирующую функцию – кредиты под залог золота, ссудные металлические счета.

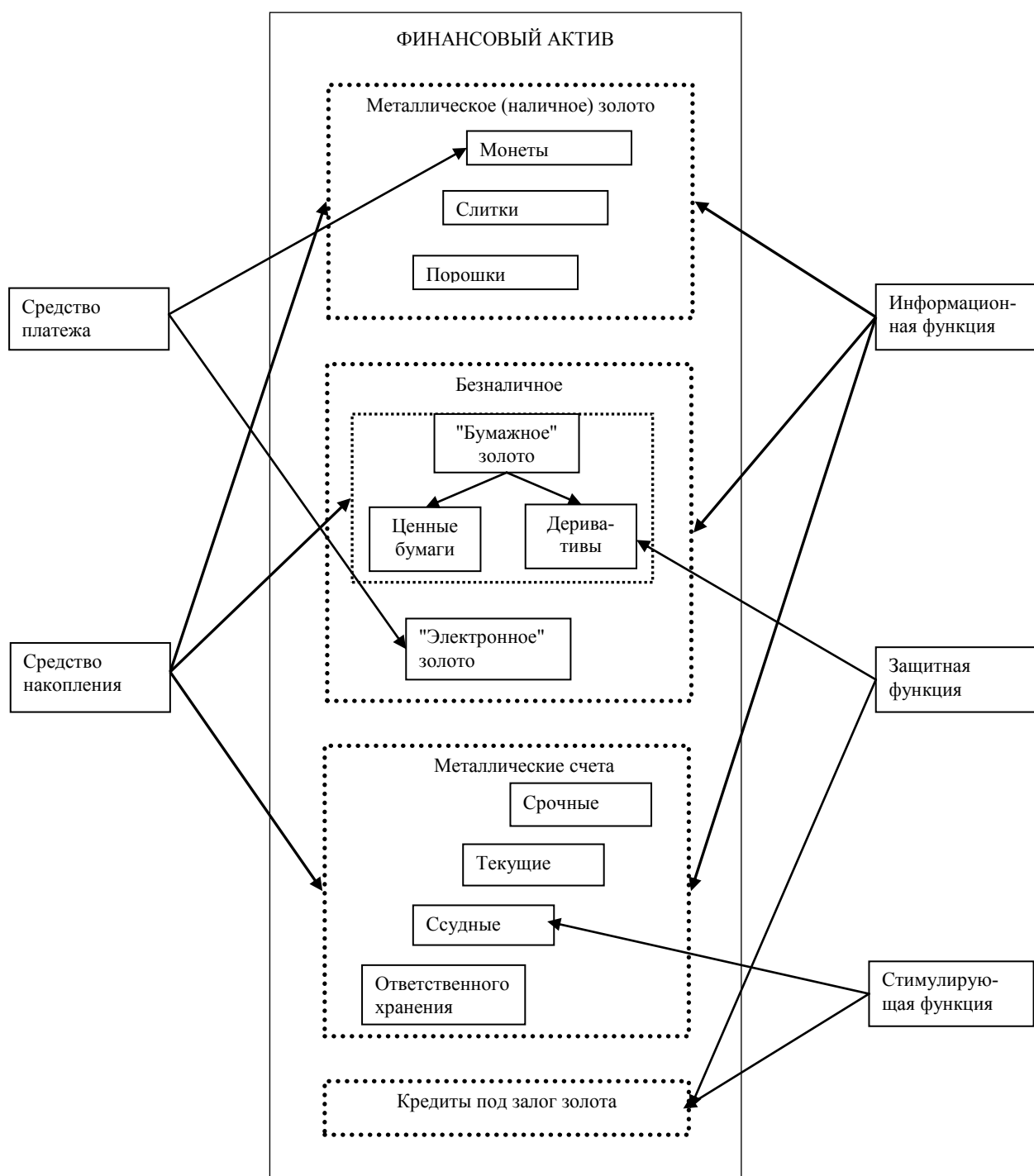


Рисунок 1. – Схема соответствия функций золота и форм его использования.

Источник: составлено автором.

Металлическое золото включает в себя слитки, порошок и монеты. Золотой слиток – стандартная форма определённой массы и качества золота. Понятие «слиток» подразумевает, что драгоценный металл имеет высокую пробу (0,995 или 0,9995 и выше). Порошок – это золото в виде порошковидной субстанции (гранулы, губка), упакованные в стеклянные

ампулы, пластмассовые банки или мешки с маркировкой признанного производителя. Монеты из золота чеканятся государственными монетными дворами, имеют определенный номинал, являются платежным средством (за исключением, исторических монет, инвестиционных монет старой чеканки) и служат объектами для инвестирования.

Например, в Индонезии чеканят золотые динары и серебряные дирхамы по лицензии Всемирного исламского монетного двора. Население покупает динары и дирхамы с целью сбережения, а также для оплаты коммунальных услуг, налогов. «Все государственные компании обязаны держать как минимум 10% своих оборотных средств в исламских монетах, а государственные служащие получают 25% своей зарплаты в динарах и дирхамах» [2]. В данном случае, с точки зрения автора, золотом выполняется функция средства платежа.

Слитковое золото и монеты, включенные в состав золотовалютных резервов центральных банков и сосредоточенные в руках населения и институциональных инвесторов, выполняют функцию средства накопления.

Металлические счета объединены во все типы счетов в золоте, открываемые банками. Как правило, это текущие, депозитные, ссудные счета для учета задолженности в золоте. Металлические счета являются средством накопления и используются спекулянтами для получения дохода, за исключением ссудных счетов, которые используются для кредитования юридических лиц (золотые займы) и данный актив подтверждает функцию золота, как средство накопления.

К «бумажному золоту» относятся ценные бумаги в золоте и «золотые» деривативы. Ценные бумаги, номинированные в золоте, объединяют широкий спектр золотых инвестиционных инструментов, таких как сертификаты, облигации, акции золотодобывающих компаний и выполняют опосредованно функцию накопления и информационную.

«Золотые» деривативы представляют собой производные финансовые инструменты, связанные с торговлей золотом. Основные функции деривативов заключаются в защите (хеджировании) будущего возможного изменения цены на золото. Изначально деривативы использовались в качестве инструмента предотвращающего ценовые риски, с увеличением объема сделок, их стали использовать в арбитражных операциях. К деривативам относятся опционы, фьючерсы, форварды, свопы и другие срочные контракты.

С развитием телекоммуникаций и системы Интернет появились платежные системы (E-gold, DigiGold, GoldMoney и E-dinar), в которых денежные средства привязаны к золоту («электронное» золото). Принцип функционирования этих систем заключается в том, что электронные деньги, которые эмитирует компания, должны быть обеспечены физическим золотом. Золото системы может находиться на ответственном

хранении или на депозите в банке – это определяет компания. Если любой держатель цифровых денег потребует свою эквивалентную стоимость вложений в золоте, то ему будут выданы золотые слитки или же они могут быть обменены на национальные валюты агентами валютного обмена.

На основании выше сказанного можно сделать вывод, что в современных условиях данные системы активно и успешно используются как платежный инструмент, вследствие этого частично реализуется функция золота, как средства платежа, а также появляется новая функция золота – информационная.

Автор разделяет взгляд ученого-экономиста Евтух А.Т. , который в своих исследованиях предлагает рассматривать денежные средства, как «средство информационного обеспечения» [3], в результате возникает новая информационная функция, присущая и золоту. Необходимо отметить позицию ученых В. Гейца, В. Семиноженко и А. Гальчинского относительно того, что в условиях современной экономики можно говорить о превращении информации в субстанциональную основу существующей экономической реальности.

Информационная функция золота включает в себя не только использование золота в качестве электронных денег. Золотые резервы, которые формируются Центральными банками, дают представление о кредитоспособности и платежеспособности заемщика (страны), так как используются в качестве залога при выдаче международных кредитов. Золото является носителем той необходимой рынку информации (информирует о субъектах рынка, о состоянии и перспективах развития, как отдельных областей, так и всей экономики), которая обеспечивает его функционирование.

Применение банком таких операций, как кредитование под залог золота позволяет выделить защитную и стимулирующую функции драгоценного металла. Защитная функция направлена на обеспечение исполнения договорных обязательств, призванных компенсировать либо предотвратить негативные последствия для кредитора, которые могут возникнуть, в случае нарушения должником условий, обеспеченных обязательствами. В свою очередь, стимулирующая функция характеризуется необходимостью обеспечения исполнения обязательств, направленных на понуждение должника погасить долг. Растущее признание золота в качестве залога на регулируемых рынках вынудило Базельский комитет пересмотреть свое видение золота в качестве банковского актива и перевести золото в банковский капитал первого уровня по 100-процентной цене. У банков появляется возможность замещать свои бумажные активы, золото будет использоваться для покрытия обязательств банков и станет финансовым активом с высокой ликвидностью. Стимулирующая функция также реализуется при использовании банками золота для выдачи займов. Кредитные отношения,

предполагающие возврат ссуды с процентами, побуждают заемщика к более рациональному использованию золота. Поскольку основными получателями ссуд в золоте являются золотодобывающие компании, то данные операции стимулируют развитие золотодобывающей отрасли.

Золото на разных этапах эволюции денег полностью или частично выполняло их функции, при золотомонетном стандарте оно послужило фундаментом возникновения бумажных и кредитных денег. По мере развития общественного производства и эволюции денежного обращения сузились сфера функционирования золота и масштабы его монетарного применения. Восстановление всех денежных функций золота в современных условиях невозможно осуществить в полном объеме, но к традиционным функциям золота как денег (средство накопления и средство платежа) добавились вновь приобретенные функции при использовании его в различных операциях – защитная, стимулирующая, информационная. Исключительные свойства золота, в силу которых оно стало всеобщим эквивалентом, и актуальные функции объясняют факт сохранения его инвестиционной привлекательности.

Библиографический список:

1. Аникин А.В. Золото: международный экономический аспект. [Текст] - М.: Междунар. Отношения, 1998. – 292 с.
2. Беккин Р.И. Золотой динар – вызов мировой финансовой системе или утопия? // Проблемы современной экономики. – 2010. - №3. – С.215.
3. Евтух А.Т. Суть денег через призму современных финансов//Финансы и кредит.- 6(210) – 2006 – С14-21.

УДК 336.717.061

У.В. Дремова, старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

uvdremova@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ БАНКОВ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В настоящее время в отечественной экономике остается проблема нехватки ресурсов для осуществления операций финансирования долгосрочных программ. Наряду с ограниченностью доступа к внешним финансовым рынкам и существенному сокращению инвестиций, в результате мер по ужесточению денежно-кредитной политики, повысилась стоимость долгосрочного кредитования до 18,18-19,74%, в среднем на 2,52% в апреле 2015 года по сравнению с декабрем 2014 года. Ограниченность банковских ресурсов и высокая стоимость кредитов привели к снижению внутреннего спроса на долгосрочные банковские

кредиты и сокращению объема кредитования на 4,89%. Кредиты физическим лицам снизились на 4,24% по сравнению с 01.12.2014 г., кредитным организациям - на 29,61%. Положительным фактором является прирост долгосрочных кредитов юридическим лицам на 2,25%.

Многие отечественные предприятия испытывают потребность в расширении производственных мощностей, введении новых производственно-технических комплексов, приобретении нового более современного оборудования и т.п., где банковское долгосрочное кредитование играет важную роль в финансировании данных программ. Обеспечение доступа промышленного сектора к банковским долгосрочным ресурсам позволит отечественным предприятиям поддерживать конкурентоспособность на внутреннем и внешнем финансовых рынках, что запустит механизм роста и развития отечественной экономики.

Нестабильность ситуации в стране, вызванная внешним финансовым кризисом и введенными санкциями, существенно повлияла на повышение уровня риска банковских кредитных операций. Объем просроченной задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего бизнеса в рублях увеличился на 27,68% в апреле 2015 года по сравнению с декабрем 2014 года; физическим лицам – вырос на 17,07%.

С учетом того, что долгосрочным кредитам присущ повышенный уровень риска, данные операции подверглись наибольшему влиянию, что может выступить одним из сдерживающих условий предоставления банками долгосрочных кредитных ресурсов на сегодняшний день.

Выдача кредитов банками России характеризуется следующей тенденцией: наибольший удельный вес имеют кредиты юридическим лицам (62,9% в 2014 году) с преобладанием долгосрочных кредитов юридическим лицам в национальной валюте над данными кредитами в иностранной валюте (28,8% в 2014 году; 20,1% в 2014 году соответственно). При этом следует отметить значительный темп роста долгосрочных кредитов, выданных юридическим лицам в 2014 году, достигший 207,6%. Отмечается снижение доли и темпов роста долгосрочных кредитов, выданных физическим лицам в 2014 году. Таким образом, российские банки основной поток долгосрочных кредитных ресурсов направляют не на развитие рынка потребительского кредитования, а на финансирование реального сектора экономики. Основными причинами снижения объема долгосрочного потребительского кредитования являются рост сомнительной и просроченной задолженности по данным кредитам, а также снижение ресурсной базы банков и ограничения в привлечении «дешевых» ресурсов.

Анализ ресурсного потенциала российских банков с позиции долгосрочного кредитования показал, что основу банковских ресурсов долгосрочного характера составляют собственные средства банков и

долгосрочные депозиты (в 2014 году – 34,4% и 32,2% соответственно). При этом наблюдается значительное снижение доли долгосрочных депозитов физических лиц в 2014 году до 6%. Отток средств населения с банковских счетов является следствием нестабильной ситуации в стране, что отрицательно сказывается на объеме текущего ресурсного потенциала банков. Заслуживает внимание увеличение доли долгосрочных депозитов юридических лиц до с 15,8% в 2007 году до 26,2% в 2014 году и увеличение доли межбанковских кредитов и депозитов с 2010 года до 29,9% в 2014 году. С учетом значительного темпа роста данных операций в 2014 году (190,7% и 134,4% соответственно) можно предположить, что данные два инструмента принимают активное участие в формировании долгосрочного ресурсного потенциала банков.

С учетом представленных тенденций в экономике основными источниками восстановления и дальнейшего развития ресурсов банков являются сбережения населения и прибыль предприятий, а инструментом банковского регулирования, приобретающим особую актуальность в условиях кризиса и санкций, - рефинансирование центральных банков. В России данный инструмент регулирования активно использовался, особенно в период кризиса он принимал участие в части реализации государственных программ целевого назначения. Однако на сегодняшний день официальные данные, касающиеся объемов долгосрочного рефинансирования ЦБ на официальном сайте Центрального банка России, отсутствуют, что не позволяет оценить применения данного инструмента.

Экономические макропоказатели Российской Федерации, определяющие потенциальные возможности привлечения дополнительных ресурсов банков, до 2013 года включительно характеризовались стабильностью и, в большинстве своем, положительной тенденцией. Снижение уровня инфляции и уровня безработицы, повышением темпов роста ВВП, увеличение прибыли предприятий и увеличение объема сбережений на одного человека способствовали потенциальному наращению ресурсов банковской системы. В России в период кризиса отмечается активное участие государства в части реализации государственных программ, направленных на развитие и модернизацию экономики. Внедрение данных программ отразилось на макроэкономических показателях страны, в том числе и на тех показателях, которые характеризуют потенциальные возможности привлечения дополнительных ресурсов и потенциальный спрос на долгосрочные ресурсы банков России. Однако в 2014 году наблюдается значительное ухудшение по всем макроэкономическим показателям: повышение уровня инфляции на 4,9%, снижением темпов роста ВВП на 0,8%, снижение доли инвестиций в основной капитал на 1,7%, снижение темпов роста доходов и сбережений населения, повышение процента просроченной задолженности по кредитам. Сложившаяся ситуация

является следствием введения санкций против России в мировом сообществе. Возникает необходимость генерирования внутренних ресурсов для стабилизации, повышения независимости и улучшения ситуации в экономике страны. Высокая степень износа основных фондов (48,2% в 2013 году) подчеркивает необходимость дополнительного формирования долгосрочных ресурсов реального сектора, в том числе посредством использования инструментов банковского долгосрочного кредитования, что формирует потенциальный спрос на долгосрочные ресурсы банков. Одной из основных задач, способствующих росту экономики России, выступает формирование и наращивание ресурсного потенциала страны, где важная роль отводится государству в части регулирования и контроля за целенаправленной реализацией государственных программ Российской Федерации.

Исследования показали, что текущий спрос на долгосрочные кредитные ресурсы банков растет значительными темпами, превышая текущий долгосрочный ресурсный потенциал банков. Разрыв между спросом на кредитные ресурсы и формированием ресурсного потенциала компенсируется банками в основном ресурсами краткосрочного характера, что приводит к увеличению внутрибанковских рисков. Для ликвидации разрыва активно используется механизм трансформации банковских ресурсов, однако последний не может полностью заменить недостаток долгосрочных ресурсов.

Анализ долгосрочного кредитования российских банков показал, что нестабильная ситуация в стране, связанная с введенными санкциями, значительно отразилась на показателях, определяющих потенциальные возможности привлечения дополнительных ресурсов. В структуре ресурсной базы российских банков имеются такие проблемы как узость банковских ресурсов и преобладание коротких пассивов, наблюдается значительное уменьшение доли депозитов физических лиц (с 15,3% в 2013 г. до 6% в 2014 г.). Рост долгосрочных депозитов юридических лиц, как основных источников ресурсной базы банков присутствует, но его недостаточно, чтобы насытить экономику страны достаточным объемом долгосрочных средств для перспективного финансирования. А проводимая Правительством политика кредитной эмиссии рассчитана на сиюминутное поддержание банковской ликвидности, а не на долгосрочную перспективу. Данная проблема находит отражение в падении инвестиционной активности в российской экономике - низкая доля осуществляемых инвестиций в основной капитал, которая снижается в 2015 году. Банкам необходимо обратить внимание на развитие долгосрочного потребительского кредитования, а также кроме традиционных банковских кредитов предприятиям на пополнение оборотных средств, осваивать долгосрочное кредитование инвестиционных проектов и лизингового кредитования в реальном секторе экономики.

Для активизации развития кредитного потенциала банков в части развития долгосрочного кредитования целесообразным представляется: использование инструментов поддержки долгосрочного кредитования отечественного производителя; развитие синдицированного кредитования хозяйствующих субъектов; внедрение эффективных механизмов и инструментов управления рисками долгосрочного кредитования; тщательный подход к оценке кредитоспособности клиентов, как юридических лиц, так и населения; разработка единой политики по работе с проблемными кредитными активами; совершенствование законодательной основы в части работы с проблемной задолженностью банков.

Библиографический список:

1. Официальный сайт Центрального банка России: <http://cbr.ru/>
2. Официальный портал Государственных программ Российской Федерации: <http://www.gosprogrammy.gov.ru>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>

СЕКЦИЯ № 1

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

УДК 332.122

М.С. Беляева, ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»
ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ БАНКА

Одним из основных факторов успешного развития банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений. В настоящее время инновации являются ключевым фактором стабильности, конкурентоспособности и устойчивого экономического роста банков [1].

Для реализации своих интересов по мобилизации внешних финансовых ресурсов каждый банк разрабатывает индивидуальную политику по формированию привлеченных ресурсов, выбирает приоритетные источники ресурсов, инструменты их привлечения и формы финансирования. Осуществляя свою деятельность на рынке банковских услуг, коммерческие банки выделяют доминантные сферы (направления) стратегии по формированию финансовых ресурсов и стратегию поведения на рынке депозитных (долговых, кредитных) услуг [2].

Анализ факторов экономического роста США в период 1929-1982 гг., показывает, что совокупность инноваций и капиталовложений до 43% обеспечивает рост реального национального дохода, что говорит о целесообразности инвестиций в новую технику и технологию [3, с.8]. Таким образом, можно сделать предположение о том, что на уровне организации (такой, как например коммерческий банк) инвестиции в инновации разного рода (продуктовые, технологические) позволяют говорить об увеличении ресурсной базы. Для коммерческого банка это означает, что инновационная деятельность способствует трансформации краткосрочных клиентских средств в долгосрочные банковские ресурсы.

Такой эффект может быть достигнут вследствие активного продвижения интернет-банкинга. Клиенты, осознавшие все преимущества работы в данной системе, охотнее оставляют часть поступивших на их счета средств в качестве депозита до востребования. Используя современные технологии банковского обслуживания, они могут быть

уверены, что в любой момент времени могут воспользоваться своими деньгами. Совершение операций посредством интернет- или мобильного банкинга для них стало гораздо более комфортным, чем традиционным способом. Психология современного клиента изменилась, информационное общество предъявляет соответствующие требования финансовым организациям. Для удовлетворения спроса в настоящее время банки превращаются в «финансовые супермаркеты» с доставкой продукции в удобное клиенту место в режиме 24/7/365.

Влияние информационных технологий на жизнь современного человека столь велико, что нет никаких сомнений в том, что в ближайшем будущем традиционный банкинг станет невостребованным. Если банк не сможет предложить клиенту удобный сервис удаленного обслуживания, значит он потеряет свою клиентскую базу.

Инновационные изменения создают в экономической системе внутреннюю силу, энергию для эффективного роста [3]. Банковская система, как «кровеносная система» экономики страны очень чутко реагирует на подобные внешние и внутренние изменения.

Таким образом, внедрение продуктовых и технологических инноваций обеспечивает «привязку» клиента к своему банку. При этом, чем лучше у банка репутация, тем больше доверия испытывает клиент к своей финансовой организации. Следовательно, на счетах до востребования будут аккумулироваться все большие остатки клиентских средств. Это позволит банку располагать большим уровнем условно-постоянной части пассивов, которые можно размещать в долгосрочные активные операции. То есть увеличивается маржа за счет размещения дешевых ресурсов в дорогостоящие активы.

Если учесть, что одновременно с этим банк экономит на себестоимости проводимых операций (т.к. использование интернет-банкинга во много раз уменьшает стоимость проведения операций), то становится очевидным тот факт, что эффективность банка будет неизменно расти.

Список использованной литературы:

1. Жданова О.Р., Карминский А.М. Современные тенденции банковских инноваций. / XII Всероссийское совещание по проблемам управления ВСПУ-2014. – Москва 16-19 июня 2014 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vspu2014.ipu.ru/proceedings/prcdngs/5962.pdf>
2. Продолятченко П.А. Социальное значение банковской деятельности по привлечению финансовых ресурсов / Современные исследования социальных проблем, 2011г. – №3. – том 7. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-znachenie-bankovskoy-deyatelnosti-po-privlecheniyu-finansovyh-resursov>
3. Плаксин В.И. Основы системы инновационной деятельности предприятия: Монография / В.И. Плаксин, О.В. Горбачева; СевНТУ. – Симферополь: ДиАйПи, 2009. – 333с.

УДК 336.7

А.П. Бондарь, к.э.н., доцент кафедры

Государственных финансов и банковского дела

**ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского»**

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Жилищное обеспечение населения – одна из острейших социально-экономических проблем, решение которой путем жилищного кредитования содействует улучшению демографической ситуации в стране, созданию необходимых условий для улучшения бытового и экономического положения людей, формированию активной жизненной позиции молодого поколения, укреплению финансово-кредитной системы государства, а через нее – экономики в целом [1, с. 213].

После принятия Крыма в состав Российской Федерации на основании Федерального Конституционного Закона «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя», банковская сфера одной из первых ощутила влияние изменения политической конъюнктуры [2, с. 178]

Приостановление, а потом закрытие украинскими банками своих отделений в Крыму в первой половине 2014 года, привело к кризисным проявлениям в функционировании банковской системы полуострова. Для их ликвидации необходимо было ускорить процессы формирования сети банковских учреждений в Крыму, работающих на основе законодательной базы Российской Федерации. Что и было поэтапно осуществлено на протяжении второго и третьего кварталов 2014 года [3].

В настоящее время можно говорить о начале восстановления ипотечного кредитования в Республике Крым и развитии его на качественно новых принципах с учетом специфики российских условий хозяйствования.

Таблица 1

Основные показатели выданных ипотечных кредитов за I полугодие 2015
года

№ п/ п	Наименование показателя	Севастоп оль	Крымский Федеральный округ	Доля Севастополя в округе
1	Количество выданных кредитов, единиц	5	40	12,5%
2	Объем выданных кредитов, млн. рублей	9,6	87,7	10,9%

Продолжение таблицы 1

3	Задолженность по выданным кредитам, по состоянию на конец периода, млн. рублей	21,6	175,9	12,3%
4	Средневзвешенный срок кредитования, месяцев	127,8	181,7	x
5	Средневзвешенная процентная ставка, в %	11,3	13,0	x

Источник: [4, с.21].

В Республике Крым безусловным лидером на рынке жилищного кредитования является РНКБ Банк, который использует три ипотечные программы:

- «Новоселье» (на сумму до 4,5 миллиона рублей сроком от 3 до 15 лет по ставке 13,99% годовых, срок кредита — от 3 до 15 лет, первоначальный взнос — от 30%).

- «Потребительский кредит под залог недвижимости» (на срок от 3 до 5 лет под 16,99% годовых в сумме до 3 миллионов рублей, срок кредита — от 3 до 10 лет, первоначальный взнос — от 30%).

- «Военная ипотека» (на сумму до 2,4 миллиона рублей сроком до 20 лет по ставке 11,95% годовых, первоначальный взнос — от 10% на покупку квартиры, от 30% на покупку жилого дома с земельным участком).

Наиболее привлекательные условия по программе «Военная ипотека», но она предназначена только для ограниченного круга заемщиков (участник НИС, имеющий право на получение ЦЖЗ).

В целом, можно выделить следующие особенности банковского ипотечного кредитования в Республике Крым:

- низкая активность банков на рынке ипотеки. Так, за первое полугодие в Крыму было выдано всего лишь 40 кредитов;

- срок кредита значительно короче того, что предлагают банки в других российских регионах;

- процентная ставка одна из самых высоких, ведь начинается она от 13,99 процентов для клиентов, решивших осуществить покупку на вторичном рынке и от 16,99 годовых для лиц, заинтересованных в получении нецелевого займа под залог их собственного жилья;

- высокие требования к размеру первоначального взноса;

- максимальная сумма, которую можно получить составляет 4500000 рублей, а значит, выбор покупателя будет ограничен и ему нужно будет выбирать не ту недвижимость, в которой он хотел бы жить, а ту, что он может купить в реальности.

Библиографический список:

1. Бондарь А.П. Пути активизации государственной поддержки обеспечения населения жильем в Украине // Инновации в науке, экономике, образовании: Международная (заочная) научно-практическая конференция. 19-23

ноября 2012 г., г. Тула: [материалы]. – Тула: АНО ВПО «Институт экономики и управления». – 2012. – С. 213-217.

2. Швеи Ю.Ю., Радзиевская Я.Н. Инновации в кредитной политике банковской системы в новых регионах Российской Федерации // Друкеровский вестник. — 2014. — №3. — С. 177-184.

3. Бондарь А.П. Этапы интеграции банковской сети Республики Крым в банковскую систему Российской Федерации // Финансовая архитектура в системе рыночных трансформаций: коллективная монография / под ред. С.В. Климчук. — Симферополь: «ЧП Н. Гук», 2014. — 237с. — С.29-39.

4. Основные тенденции развития экономики и денежно-кредитной сферы города Севастополя (за I полугодие 2015 года) / Центральный банк Российской Федерации, Отделение по г. Севастополь. – 2015. – № 2. – 31 с.

УДК 336У.71

Т.В. Брайчева, канд. эконом. Наук, доцент

кафедры государственных и муниципальных финансов

**ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»**

ул. Садовая, 21, г. Санкт-Петербург, 191023, Россия

t_braicheva@mail.ru

О РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Как известно, главные цели денежно-кредитной политики заключаются в регулировании хозяйственной конъюнктуры. Воздействие осуществляется на состояние кредита и денежного обращения, при этом создаются условия для достижения устойчивого роста производства, стабильного уровня цен, высокого уровня занятости и баланса внешнеэкономической деятельности. Следовательно, адекватная денежно-кредитная политика – это залог эффективного управления экономикой и экономическим ростом страны, а также фактор успешности социально-экономических реформ [1]. Это в условиях стабильно развивающейся экономики государства. В настоящее время в условиях экономического кризиса и международных санкций, государственное регулирование денежно-кредитного обращения в России приобретает особую актуальность. Современное экономическое состояние России находится под давлением таких факторов, как структурный, геополитический, макроэкономический, санкционный, инвестиционный и других, приводящих к глобальному кризису. По заключению Бориса Батина – генерального директора сервис онлайн кредитования MoneyMap – на полное восстановление экономического роста до уровня 2013 года, когда ВВП России и Германии по паритету покупательной способности

практически сравнялись, уйдет при благоприятной конъюнктуре от двух до четырех лет [2]. Экономический рост в России забуксовал и в период до 2018 года не превысит 2%, считает экс-министр финансов Алексей Кудрин. По словам А. Кудрина, в 2015 г. Будет происходить падение реальных доходов населения с учетом высоких цен, а также падение инвестиций. По мнению Кудрина, если цены вернуться к \$80 за баррель, то падение экономики России в 2015 г. «составит от 2% и больше», если цены будут в следующем году на уровне \$60, то «ВВП упадет на 4% или больше». По его оценкам, около 5-10 процентных пунктов в обесценении рубля – это фактор укрепления доллара к остальным валютам на мировом рынке. Остальные факторы связаны «с рисками, ожиданиями, страхами», полагает экс-министр финансов. Резкое падение рубля в том числе обусловлено тем, что рынок не верит в меры правительства по улучшению инвестиционного климата и поддержке экономического роста. Также экс-глава российского Минфина Алексей Кудрин считает, что санкции Запада в отношении РФ оказывают на экономику страны не меньшее влияние, чем снижение цен на нефть [3].

Согласно прогнозам Минэкономразвития, российская экономика в 2015 году сократится на 2,5%, но уже в 2016 году вырастет на 2,8% и сохранит схожую динамику в последующие три года. ЦБ РФ менее оптимистичен относительно ближайших двух лет, прогнозируя в базовом сценарии спад ВВП на 3,5-4% в 2015 году и на 1-1,6% в 2016 году, но уже в 2017 году ожидает рост на 5,5-6,3%. Что же касается инфляции, то в нынешнем году, как предполагают в ведомстве, она составит 11,9%. В 2016г. Ожидается ее замедление до 7% с сохранением тенденции в последующие два года, что приведет к снижению показателя до 5,1% к 2018г. (В начале июля 2015г. Минфин РФ сообщил, что инфляция повысилась до 15,5% в июле, и безработица увеличилась на 14,0%. В июне инфляция в России составила 15,3%, после 15,8% месяцем ранее).

По прогнозу аналитиков Центра макроэкономических исследований Сбербанка во главе с Юлией Цепляевой, российский валютный рынок в конце этого года может ожидать новый шок. В четвертом квартале 2015 года волатильность пары евро-доллар сильно вырастет и вместе с низкими ценами на нефть (средние цены марки Юралс могут составить только \$55 за баррель) это не позволит России выйти из рецессии в ближайшие два года. О состоянии экономики РФ как рецессия свидетельствует и динамика инвестиций, и динамика ВВП, кредитование, нестабильность рубля и множество других факторов. Существовать в условиях рецессии с текущей долговой нагрузкой и структурой экономики можно долго. Классическая точка слома тенденции произошла в 2011 году, после чего наблюдалось ухудшение деловой активности в РФ, в настоящее время этот тренд только усилился. Девальвационный эффект, как и постепенное снижение процентных ставок и деофшоризация должны позитивно сказаться на

ситуации и привести к замедлению темпов падения уже в 4 квартале 2015 года.

Одним из самых распространенных методов прогнозирования экономического развития страны является использование системы опережающих индикаторов. Чтобы предсказать, когда наступит переход экономики от подъема к спаду или, наоборот, от спада к подъему, следует построить “систему раннего обнаружения”. Иначе, необходимо подобрать такие показатели, у которых поворотные точки наступают раньше, чем у экономики в целом. Тогда достижение пика или впадины опережающим индикатором (leading indicator) позволило бы говорить о вероятном приближении пика или впадины в макроэкономической динамике. Впервые этот метод был использован в 1930-е годы в США, а с конца 1960-х годов в США осуществляются регулярные ежемесячные публикации соответствующих показателей. В 1980-е годы Статистический департамент ОЭСР приступил к расчету опережающих индикаторов для стран-членов ОЭСР. В 1990-е годы под патронажем ОЭСР были построены опережающие индексы для Турции, Кореи, Польши и Венгрии. Мировой опыт показывает, что система, состоящая из нескольких опережающих показателей, обычно рисует достаточно «пеструю» картину. Поэтому целесообразно построение обобщающих индикаторов: сводный опережающий индекс и диффузный опережающий индекс [4].

Сводный опережающий индекс (СОИ) института «Центр развития» по итогам июня 2015г. Составил -3,6%, зафиксировав отрицательное значение седьмой месяц подряд. Значение СОИ оказалось самым низким за последние пять с половиной лет (последний раз СОИ находился на таком уровне в июле 2009 г., при выходе из предыдущей рецессии).

«По-прежнему главными негативными факторами для СОИ были динамика нефтяных цен, фондовых индексов, денежной массы, а главное – новых заказов и закупок сырья в промышленности. Говорить о масштабных процессах импортозамещения, очевидно, не приходится. Динамика СОИ позволяет предположить, что объемы производства всей российской экономики по-прежнему будут отставать от прошлогодних уровней. Момент окончания рецессии в реальном секторе не просматривается», - указывают эксперты. Если в начале 2015 г. Кризисные явления затронули в первую очередь непромышленные сектора – торговлю (-7,6%), финансовый сектор (-3,9%), операции с недвижимостью, деловые услуги (-3,3%) и персональные услуги (-6,9%) то, во втором квартале суммарные показатели падения ВВП ухудшатся именно за счет промышленности. Такое ухудшение внешних условий будет препятствовать стабилизации макропоказателей и отодвигает точку прохождения «дна кризиса» в неопределенное будущее: оно повысит спрос на защитные активы и будет способствовать ускорению оттока капитала.

Аналитики также отмечают, что переход к отрицательной динамике производства сопровождается ускорением инфляции [5].

К низким ценам на нефть и шокам на валютном рынке приведут внешние факторы, указывают аналитики. Это риски, связанные с ситуацией вокруг Греции, достижением соглашения по Ирану и более существенным и быстрым замедлением роста в Китае. Кроме того, повышение ставки ФРС в 2015 году вызовет приток капитала в США. Масса проблем, которые, в основном, происходят из-за серьезных экономических санкций, введенных против страны Европейским союзом и США, продолжает негативно влиять на экономику России. Встреча БРИКС и Шанхайской организации сотрудничества в Уфе способна стимулировать торговлю и сотрудничество с развивающимися экономическими системами и расширить сферы влияния России за границей. В долгосрочной перспективе Банк России стремится снизить долларизацию экономики, создавая рублевую зону в мировом экспорте, в том числе и за счёт стран-членов БРИКС. Перед правительством РФ стоит задача уничтожить на рынке диктат иностранных торговцев, которые делают запасы, создают торговые сети и могут манипулировать спросом и предложением в нашей стране. Отечественные компании, которые лучше других сумеют приспособиться к новым условиям ведения бизнеса, будут выходить в лидеры на своем рынке и, при должной поддержке со стороны правительства, могут стать «локомотивами» восстановления экономики России и ее регионов. Однако для этого стране крайне необходимы структурные реформы, проведение которых пока, к сожалению, откладывается.

Центральным банком РФ (Банком России) предложены Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов, в которых, в частности, анализируется развитие экономики России и денежно-кредитная политика в 2014 году, рассматриваются сценарии макроэкономического развития в 2015 – 2017 годах и инструменты денежно-кредитной политики [6]. Банк России с 2015 года проводит денежно-кредитную политику в рамках режима таргетирования инфляции. Такая политика способствует устойчивости экономического роста и сохранению высокого уровня занятости. Для достижения цели по инфляции Банк России на основе макроэкономического прогноза устанавливает уровень ключевой ставки, отражающий направленность денежно-кредитной политики. Ставки денежного рынка воздействуют на другие процентные ставки в экономике и цены финансовых активов, а также на динамику валютного курса, что в свою очередь определяет решения экономических агентов относительно потребления, сбережения и инвестиций и в конечном итоге вносит вклад в формирование темпов роста цен. Следовательно, смягчение или ужесточение денежно-кредитной политики транслируется в экономику.

Помимо процентной ставки, которая считается традиционным и основным трансмиссионным каналом денежно-кредитной политики, экономисты монетаристской школы добавили к ним такие каналы, как валютный курс и акции, Банк России их использует. Также вносят свой вклад в успешность денежно-кредитной политики и меры Правительства Российской Федерации, направленные на обеспечение сбалансированности бюджета и создание условий для последовательных структурных изменений. Вместе с тем, ценовая стабильность и, как следствие, невысокие долгосрочные процентные ставки позволят улучшить бюджетное планирование, обеспечить устойчивость государственных финансов, будут способствовать эффективной государственной экономической политике и росту благосостояния граждан. Политика Банка России будет направлена на обеспечение ценовой и финансовой стабильности, которые являются неотъемлемыми составляющими благоприятной деловой среды, необходимой для формирования инвестиций и устойчивого роста экономики в среднесрочной перспективе. Усилия Банка России направлены на формирование более гибкой системы инструментов денежно-кредитной политики, адекватной изменениям макроэкономической среды, а также трансформации потребностей реального сектора экономики и населения. Арсенал включают в себя как прямые, так и обратные операции на открытом рынке и аукционы. Денежно-кредитная политика осуществляется как прямыми, так и косвенными методами. Операция прямого РЕПО (от англ. Repurchase) представляет собой сделку по продаже ценных бумаг с обязательством последующего выкупа через определенный срок по заранее оговоренной цене. Операция обратного РЕПО – это сделка по покупке ценных бумаг с обязательством последующей продажи через определенный срок (до 6 дней, как уже говорилось) по заранее отводимой цене [1]. Расширение Ломбардного списка будет происходить за счет включения в него новых выпусков ценных бумаг, соответствующих установленным требованиям. Наряду с этим меры Банка России в области развития финансового рынка будут способствовать увеличению его емкости. В частности, Банк России в рамках своей компетенции будет содействовать развитию механизмов секьюритизации, которое должно происходить при активном участии кредитных организаций. Сделки, близкие к операциям на открытом рынке (open market – type rations), проводятся посредством аукционов. С помощью аукционов центральный банк может: предоставлять или получать кредиты под обеспечение; эмитировать на первичном рынке собственные краткосрочные ценные бумаги или долговые обязательства государства; принимать или размещать срочные депозиты. Таким образом, основным инструментом рефинансирования на нестандартные сроки останутся ежемесячные аукционы по предоставлению кредитов на срок 3 месяца по плавающей процентной ставке, привязанной к ключевой ставке.

При необходимости Банк России может также проводить аналогичные операции на срок 12 месяцев. Максимальные объемы предоставления средств на кредитных аукционах будут устанавливаться таким образом, чтобы по возможности не допускать резких колебаний задолженности банков по данным операциям. В качестве вспомогательного инструмента Банк России будет применять операции постоянного действия на сроки от 2 до 549 дней под залог нерыночных активов, поручительств, золота. Во взаимодействии с банковским сообществом Банк России продолжит совершенствовать процедуры проведения операций на длительные сроки.

Банк России планирует дополнить систему инструментов денежно-кредитной политики операциями своп с золотом с использованием металлических счетов на сроки от 1 до 7 дней на аукционной основе и на срок 1 день по фиксированной процентной ставке. В качестве основного индикатора Банк России будет использовать ключевую ставку RUONIA. К 1 января 2016 г. Банк России должен скорректировать ставку рефинансирования до уровня ключевой ставки. Режим плавающего валютного курса создает более благоприятные условия для сохранения и накопления Банком России золотовалютных резервов, что особенно важно с точки зрения оценки платежеспособности России и решения проблемы внешнего долга.

Библиографический список:

1. Дудин М.Н., Грызунова Н.В. Денежно-кредитная политика России на современном этапе социально-экономических изменений: основные направления и пути ее трансформации., М.: IV Международная научно-практическая конференция «Общество. Наука. Инновации», 21 ноября 2014г.
2. Сейчас.ру. бизнес и власть.
3. Кудрин ожидает стабилизацию курса рубля 22.12.2014 13:53 Вести.
4. Смирнов С. Система опережающих индикаторов для России. Российская экономика: эмпирический анализ.
5. ВШЭ: Дно экономического спада в РФ отодвигается в неопределенное будущее. Finanz.ru
6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015год и период на 2016 и 2017 годов. Банк России.

УДК 336.77

А.М. Бубнова, студентка 2 курса магистратуры
кафедры «Финансы и кредит»

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

**БАНК РАЗВИТИЯ БРИКС КАК АЛЬТЕРНАТИВА
МЕЖДУНАРОДНЫМ ФИНАНСОВЫМ ИНСТИТУТАМ**

Проблема ограниченности финансовых ресурсов к настоящему времени стала одной из самых актуальных в мире, поскольку их дефицит

является главным сдерживающим фактором экономического роста любого государства. Ситуация, сложившаяся на мировой экономической и политической арене, в которой финансовые ресурсы западных партнеров стали ограничены (в том числе и таких международных институтов как Всемирный банк и МВФ), привела к тому, что Россия также оказалась перед необходимостью изыскивать новые источники пополнения запасов ликвидности и, соответственно, новые инвестиционные возможности для экономического развития.

В целях решения данной проблемы была создана такая международная финансовая организация как Новый банк развития БРИКС (НБР БРИКС) на базе финансовых институтов Бразилии, России, Индии, Китая и Южно-Африканской республики.

Капитал банка объявлен в размере 100 млрд. долларов США (максимальный размер), начало его работы планируется в 2015 – 2016 гг. [1]. Объем оплаченного капитала составит 10 млрд. долларов, он образуется из взносов стран-участниц, каждая из которых вносит по 2 млрд. долларов). В случае необходимости этот капитал может быть впоследствии увеличен еще на 40 млрд. долларов.

Кроме того, центральные банки стран БРИКС подписали операционное соглашение об условиях взаимной поддержки в рамках пула валютных резервов. Документ подразумевает взаимное предоставление центральными банками долларовой ликвидности в рамках объема пула, который составляет 100 млрд. долларов (из которых Китай внесёт 41 млрд., Бразилия, Россия и Индия — по 18 млрд. долларов каждая, а Южная Африка – еще 5 млрд. долларов) [2]. Пул создается также и с целью защиты национальных валют от волатильности финансовых рынков [3]. Страной-координатором в пуле будет государство, председательствующее в БРИКС.

Меморандум о сотрудничестве с банком БРИКС подписали банки развития всех стран-участниц – Государственный банк развития Китая, Экспортно-импортный банк Индии, Национальный банк социально-экономического развития Бразилии, Банк развития Южной Африки и российский Внешэкономбанк. Документ не налагает на стороны никаких финансовых обязательств, его цель – определить возможные области взаимодействия. Предполагается, что это будет предоставление кредитов, проведение валютных операций, выпуск облигаций, инвестиционное сотрудничество, в том числе проектное финансирование, предоставление гарантий.

Однако следует отметить, что основная цель банка состоит в мобилизации ресурсов для финансирования инфраструктурных проектов на территориях стран-участниц БРИКС и в других странах с развивающимися экономиками. Важно то, что банк является открытым для

принятия новых членов из числа стран ООН, однако доля стран БРИКС в капитале по договоренности не будет снижаться менее 55%.

Заявлено также, что НБР БРИКС будет предоставлять приоритетную помощь странам, страдающим от экономической нестабильности в результате экспансионистской денежно-кредитной политики США [4].

Как предполагается, одним из первых инфраструктурных проектов в России, профинансированных НБР БРИКС, будет строительство высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ) Москва – Казань. Однако особенно актуальным вопросом на сегодняшний день является участие этого банка в финансировании развития инфраструктуры в Крымском федеральном округе. В частности, НБР БРИКС мог бы принять участие в качестве альтернативного источника инвестиций в такие сферы экономической деятельности, как туризм, строительство дорог, здравоохранение, образование, ЖКХ, что позволило бы не только значительно улучшить качество предоставляемых услуг и уровень жизни населения на полуострове, но и повысить уровень экономической активности в регионе за счет привлечения новых контрагентов и создания рабочих мест.

В заключение следует отметить, что Новый банк развития БРИКС с неизбежностью вступит в конкурентные отношения с такими монополистами мирового финансового рынка как Международный Валютный Фонд и Всемирный банк, также предлагающими помощь развивающимся экономикам. Тем не менее, создание НБР позволит восполнить недостающие для экономического роста развивающихся стран финансовые ресурсы и реализовать стратегически значимые инфраструктурные проекты, в силу чего результатом такой конкуренции станет укрепление позиций стран БРИКС на мировом рынке и ослабление позиций и степени воздействия США и Европейских стран на мировую экономическую обстановку.

Библиографический список:

1. РосБизнесКонсалтинг[Электронный ресурс] // Официальный сайт Информационного агентства – URL: <http://top.rbc.ru/economics/>. – Загл. С экрана.
2. BRICS Development bank top on Agenda of 6th BRICS Summit Bihar Prabha. [Электронный ресурс] // Biharprabha. – URL: <http://news.biharprabha.com/2014/07/>. – Загл. С экрана.
3. БРИКС создает банк развития как альтернативу МВФ [Электронный ресурс] // Официальный сайт BBC. Русская служба. – URL: <http://www.bbc.com/>. – Загл. С экрана.
BRICS bank to benefit developing countries [Электронный ресурс] // Biharprabha. – URL: <http://news.biharprabha.com/2014/07/>. – Загл. С экрана.

УДК 334.75

Л.А. Бурмистрова, к. э. н., доцент каф. Финансы и кредит,
ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»
пр-т Рязанский 99, г. Москва
Fdok-308@mail.ru

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ

Малый бизнес это особый элемент функционирования реальной экономики страны. Развитию малого бизнеса уделяют большое значение в последние десятилетия, не только в России, но и в других странах. Без малого бизнеса Соединенные Штаты Америки вряд ли подняли свое металлургическое производство в конце прошлого века. Россия, также, не может обойтись без сектора экономики – малый бизнес.

В нашей стране развитие малого бизнеса пошло по иному пути, чем в США. Наш малый бизнес, как, впрочем, и крупный бизнес, устремился в торговый сегмент. Такое положение вещей не могло остаться незамеченным государственными структурами. Внимание привлек род занятий малого бизнеса, который не отвечал интересам развития экономики страны. В последние годы государственный механизм пытается развернуть участников малого бизнеса в сторону производства и, особенно, в сторону инновационного производства. Для этого принимаются программы и создаются приоритетные условия развития инновационных производств малого бизнеса. Одним из блоков стимулирующих развитие малого бизнеса является оригинальный режим кредитования малого бизнеса.

Кредитование малого бизнеса механизм сложный и рискованный. Риск определяется малой величиной капитала заемщика; мизерностью его активов, а, иногда, и, вовсе, их отсутствием; ограниченной финансовой грамотностью заемщика; отсутствием производственной и кредитной истории; отсутствием гарантов и поручителей и т.п.

Все вышеперечисленные факторы делают кредитование малого бизнеса процессом повышенного риска.

В настоящее время уделяется большое внимание расширению ареала кредитования малого бизнеса. В государственном бюджете РФ заложены статьи, позволяющие увеличить масштабы малого бизнеса в России. Органы власти местного самоуправления имеют возможность выступать гарантами малого бизнеса. Это относится, в первую очередь, к финансированию инновационных предприятий. К сожалению, такую возможность используют редко.

Механизм кредитования малого бизнеса предполагает небольшие размеры кредитов и незначительный срок кредитования.

Для развития малого бизнеса в России в 2010 году была предпринята попытка ввести микрофинансирование. Законом о микрофинансировании было предусмотрено выдавать кредит до 1000000 рублей, в короткий срок и без обеспечения. Однако, без поддержки со стороны правительства, такая, казалось бы, прогрессивная идея была обречена на неудачу. Цели, поставленные перед микрофинансированием, не были достигнуты. Микрофинансирование, на сегодняшний день, решает очень узкий круг вопросов. Широкого применения, такого как в других странах, оно не нашло в России.

Однако, поиск оптимальных источников финансирования малого бизнеса в России не закончен. Компании малого бизнеса не могут, в полном объеме, использовать привлеченные средства, как источник финансирования. Данный источник финансирования деятельности компании является самым интересным для нее. Ведь к привлеченным источникам финансирования компании относится такой замечательный источник средств, как кредиторская задолженность. Однако, в силу малых объемов деятельности, малые компании не могут диктовать условия оплаты своим поставщикам. Конечно, бывают исключения, но в основном, малый бизнес должен придерживаться общепринятых правил. Исключения бывают, но это не правило. Следовательно, практически, исключая кредиторскую задолженность и государственные гарантии из первоисточников финансирования, у малого предпринимательства остается не так уж много источников дополнительных средств. К таким источникам относится кредитование малого бизнеса.

Рассмотрев кредитные продукты группы банков для малого бизнеса, можно сделать некоторые выводы.

Таблица 1. Кредитные продукты для малого бизнеса.

Наименование банка	Минимальная сумма кредита, руб.	% ставка по кредиту
АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)	300 000	21-22%
ООО «Банк БЦК-Москва»	3 000 000	От 10%
ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК»	1 000 000	14-16%
ОАО «РГС Банк»	300 000	15,75%
ОАО КБ «КЕДР»	300 000	18,5-22,7%
АКБ «СОЮЗ» (ОАО)	500 000	14-18%
ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	150 000	От 16%
«Дил-банк» (ООО)	1 000 000	От 18%
Банк «Кредит-Москва» (ОАО)	300 000	От 10,95%
ООО КБ «СИНКО-БАНК»	1 000 000	16-18%
ОАО «МДМ Банк»	150 000	19-23%*
ОАО «АЛЬФА-БАНК»	750 000	От 20,5%
ВТБ 24 (ЗАО)	100 000	21,5%
ОАО АКБ «РОСБАНК»	100 000	19,5-22,9%

Продолжение таблицы 1

Банк «Возрождение» (ОАО)	300 000	15-16%
ОАО «Транскапиталбанк»	300 000	15-16%
КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	300 000	11,7-16%
ОАО «УРАЛСИБ»	500 000	14,05%
ОАО «Промсвязьбанк»	1 500 000	14,9%
ОАО «Сбербанк России»	500 000**	14,76%
Наименование банка	Минимальная сумма кредита, руб.	% ставка по кредиту
ЗАО «Райффайзенбанк»	100 000	18,9% -24,9%
ОАО «МТС-Банк»	300 000	20,5 % -23,5%
ОАО «АК БАРС» БАНК	500 000	16%
ЗАО «Банк Интеза»	150 000	17,5%-21%
ЗАО «ГЕНБАНК»	100 000	20,0%- 23,0%
ОАО «Банк ЗЕНИТ»	300 000	20.0%
ПромТрансБанк (ООО)	150 000	от 10,71%
ЗАО «Сургутнефтегазбанк»	1 500 000	15%
АКБ «Вятка-банк» ОАО	50 000	12,5%
КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	2 000 000	14,9%-16,7%
ОАО «Московский Нефтехимический банк»	300 000	18%
«РИАБАНК» (ЗАО)	100 000	18%

Таблица 1 составлена лично автором, основываясь на данных Интернет-ресурса вышеперечисленных банков на конец 2014 – начало 2015 годов..

В таблице 1 представлены кредиты, выдаваемые различными банками предприятиям малого бизнеса. Самый крупный кредит 3000000 рублей, самый малый – 50000 рублей. Как видно, колебания суммы кредитов малому бизнесу достаточно велики, но основная сумма кредита колеблется в пределах от 100000 до 500000 рублей. Такие суммы незначительны для банков. Если взглянуть на процентные ставки, то разброс их достаточно велик, от 11% до 25% годовых.

Таким образом, выбор кредитного продукта у представителей малого бизнеса достаточно большой. Естественно, что разные процентные ставки предполагают разные условия кредитования. В основном кредиты берутся для пополнения оборотных средств. Однако кредитование может происходить и в других направлениях, так можно выделить следующие формы кредитования малого бизнеса:

1. кредит на приобретение основных средств;
2. кредиты индивидуальным предпринимателям;
3. кредиты на пополнение оборотных средств;
4. кредит на создание бизнеса;
5. ипотека коммерческой недвижимости;
6. финансирование инвестиционных проектов;
7. виды коммерческого кредита;

8. открытие кредитной линии;

9. банковский овердрафт.

Выбор кредитного продукта и банка является проблемой для малого бизнеса. Такая проблема требует решения и разработки методики механизма кредитования малого бизнеса.

УДК 316.52

Е.И. Горбачева, студент 2-го курса магистратуры,

Научный руководитель: к.э.н., доц. **Вожжов С.П.**

Севастопольский государственный университет

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ И ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КАЧЕСТВА

Одним из исходных условий выбора методов управления качеством кредитного портфеля является адекватная оценка качества активов и структуры банка, а также такого показателя качества кредитов, как уровень кредитного риска. Известно, что «плохое качество кредитов проявляется в высокой доле невозвратных активов, что приводит к несостоятельности и банкротству банков». Чтобы определить причины низкого качества кредитов, было исследовано восемь групп банков, с разной практикой управления кредитным портфелем, приведшей к неудовлетворительному результату. Данный анализ позволил выявить следующие недостатки в менеджменте:

- предоставление кредитов заемщикам, проживающих в других регионах и странах – 23 % банкротств;
- предоставление в значительном объеме негарантированных кредитов -37% банкротств;
- необоснованный рост количества структурных звеньев, численности персонала и выделяемого на это финансирования – 52% банкротств;
- кредитование под залог товаров, являющихся неликвидными – 55% банкротств;
- неправильное оформление документов по залогам – 67% банкротств;
- избыточное кредитование – 73%;
- невыявление упущений в финансовой отчетности заемщиков – 79% банкротств;
- либерализм в предоставлении кредитов – 85% банкротств.

На основании приведенных фактов можно сделать вывод, что первое место среди важнейших причин банкротства банков занимает низкое качество активов, на практике – это кредиты, с незначительным отрывом.

Второе место – неудовлетворительное управление качеством кредитного портфеля.

Для анализа зависимости финансовой устойчивости от качества кредитного портфеля банка используются следующие методы: метод балансовой стоимости, метод рыночной стоимости, экспертный метод и метод регламентаций [1]. Метод балансовой стоимости применяется Банком России, коммерческими банками, рейтинговыми агентствами. Позволяет отслеживать динамику активов, кредитного портфеля. Метод рыночной стоимости – выявляются основные причины, по которым произошла потеря качества кредитного портфеля и обесценение активов в целом;

- учитываются основные факторы, которые оказали влияние на изменение стоимости активов;

- происходит оценка состояния других качественных характеристик клиентов, областей размещения банковских ресурсов.

Экспертный метод основывается на комплексном использовании количественных и качественных показателей в совокупности, которые характеризуют состояние активов отдельных групп, в частности кредитов, и их состояние в целом. Метод регламентации – данный метод предполагает сравнение фактических значений с экономическими нормативами, утвержденными Банком России, после чего на основе полученной информации производится оценка кредитного портфеля.

Для повышения обоснованности принимаемых управленческих решений, направленных на улучшение качества кредитного портфеля, актуальным является как совершенствование методических и практических подходов к оценке качества кредитного портфеля, так и разработка направлений его повышения. Целенаправленное воздействие на основные показатели качества кредитного портфеля позволит усилить роль банков в поддержке экономики страны без существенной потери качества кредитования [2]. Основные направления влияния мер государственной поддержки на показатели качества кредитного портфеля коммерческих банков представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Направления влияния мер государственной поддержки на показатели качества кредитного портфеля коммерческих банков [3]

Мера государственной поддержки	Показатель качества кредитного портфеля
Государственные гарантии по кредитам	Снижение риска кредитного портфеля за счет дополнительного обеспечения
Субсидирование процентной ставки	Повышение или сохранения на приемлемом уровне доходности кредитного портфеля
Поддержка предприятий-заемщиков на основе предоставления комплекса льготных государственных услуг (аренда, подключение к коммуникациям, обучение)	Повышение ликвидности кредитного портфеля на основе роста кредитоспособности заемщиков
Утверждение перечня основных объектов государственной поддержки	Усиление целенаправленности кредитного портфеля

Таким образом, в послекризисный период, при увеличивающихся объемах кредитования, особенную актуальность приобретает воздействие на факторы, влияние которых затрагивает все стороны управления (качеством кредитного портфеля и всей кредитной деятельностью современного банка).

Библиографический список:

1. Терновская, Е.П. Государственные институты развития как средство модернизации российской экономики. / В. С. Пашковский, Е.П. Терновская // М.: Бизнес и банки, 2008, – № 10. – С. 116.
2. Овчинникова, О. П. Индустриализация деятельности банковской системы России. / О.П. Овчинникова, Н.Э. Овчинникова // Финансы и кредит. 2010. – № 12. – С. 30; Бригхем Ю. Ф. Финансовый менеджмент: пер. с англ. / Ю. Ф. Бригхем, М. С. Эрхард. – СПб: Питер, 2010. – С. 764.
3. Филиппова, А. А. Качество кредитного портфеля как фактор стоимости банка. / А.А. Филиппова // Финансы и кредит. 2010. – №22. – С. 45.

УДК 336.74

А.Г. Казакова, аспирант III-его года обучения

ФГБУ ВО «Государственный университет управления»

ул. Рязанский проспект, д.99, г. Москва, 109542, Россия

akazakova1610@gmail.ru

ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ ПРИ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН В ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОЮЗЫ

Рассматривая вопрос об экономических пространствах и интеграции, вполне логично вспомнить о введении единой валюты экономико-географической зоны. Поддержка устойчивого валютного курса – дело нелегкое. Но в мире накоплен богатый арсенал моделей валютного курса, в том числе и макроэкономических. С помощью одной из них – теории открытой экономики – доказывається, что эффективность бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики зависит от действующего режима валютного курса. Создание этой модели привело к появлению монетаристских моделей валютного курса, а также теории оптимальных валютных зон. Теоретические основы создания и функционирования региональных валютных зон начали формироваться в начале 60-х гг. прошлого столетия. Основоположником теории оптимальных валютных зон является Роберт Манделл, который в 1961 г. Опубликовал статью «Теория оптимальных валютных зон», положившую начало широкой дискуссии по данной проблеме. Впоследствии им были опубликованы и другие работы, послужившие теоретической основой создания европейского валютного союза. Валютная зона представляет собой географическую область с единой валютой или рядом валют, чьи курсы неизменно зафиксированы друг к другу и изменяются синхронно по

отношению к валютам остального мира. Оптимальность зоны рассматривается с макроэкономической точки зрения в рамках поддержания в открытой экономике внутреннего и внешнего равновесия. [3]

Р. Манделл уже в начале 60-х гг. XX в. Утверждал, что для стран со сходными экономическими условиями гораздо эффективнее иметь единую валюту. [1] По его мнению, регион с единой валютой должен как минимум отвечать одному из двух обязательных условий:

- 1) страны, входящие в валютную зону, должны быть стабильными и близкими по уровню экономического развития;
- 2) в этих странах должна быть высокая мобильность рынка труда.

Гибкий и динамичный рынок труда в теории оптимальных валютных зон называется «ключевым». Связано это с тем, что в современной экономике до 75% затрат приходится на оплату труда, т.е. около 75% ВВП создается трудом и около 25% — капиталом. Таким образом, от цены труда в определяющей степени зависит вся экономика страны.

Исследования Р. Манделла и его последователей, выполненные несколько десятилетий назад, оказались особенно актуальными в условиях глобализации мирохозяйственных связей. Благодаря возросшей мобильности капитала в мировой экономике режим периодически фиксированных валютных курсов становится весьма ненадежным инструментом. Однако переход к плавающим курсам показал, в том числе и на примере России, что и эта система не способна обеспечить нормальные условия для внешнеэкономической деятельности стран ввиду высокой изменчивости валютных курсов. Альтернативой этому, по Р. Манделлу, является создание валютных зон. Практическое воплощение идей теоретиков валютных зон реализовалось в создании Европейского союза и соответствующей региональной валютной системы, что повлекло за собой введение евро – единой валюты Европы. Интересно отметить, что ряд стран ЕС не присоединился к региональной валютной системе и сохранил свои национальные валюты.

Потенциальной причиной этого служат различия в проводимой бюджетно-налоговой политике. [4] Страны имеют разный уровень государственных расходов и систему налогообложения. Налоговая политика имеет прямое отношение к тому, когда государство должно сохранять национальную валюту. Естественно, что правительства разных государств имеют доход от эмиссии денег (рыночная цена которых превышает расходы на эмиссию), облагаемый налогом, В то время, как в одних странах этот налог составляет лишь небольшую часть поступлений налогов, для некоторых государств он является важной статьей доходов бюджета. Другой причиной того, что европейцы предпочитают сохранить национальные валюты, является наличие конкуренции валют, связанной с

получением прибыли. Предположение о доходе от конкуренции валют принадлежит экономическому философу Ф. А. Хайеку. Он утверждал, что центральный банк может не стремиться к расширению денежной массы, чтобы не вызвать инфляцию и падение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран. Падение курса национальной валюты приведет к тому, что граждане будут стремиться к избавлению от нее.

Ключевыми критериями по теории оптимальных валютных зон являются:

- 1) Корреляция (взаимосвязь) возмущений со стороны спроса на продукцию различных отраслей производств;
- 2) уровень мобильности рабочей силы;
- 3) открытость экономики данного региона, его связь с внешним миром;
- 4) диверсификация производства данного региона.

Главным недостатком участия в валютной зоне является потеря денежно-кредитного суверенитета, основным преимуществом – увеличение полезности денег. Определить, что перевешивает – недостатки или преимущества, – можно с помощью критериев оптимальности. [2]

Критерии взаимозависимы. Например, рост внешней открытости экономики приводит к большей гибкости внутренних цен по отношению к валютному курсу; высокая степень мобильности факторов производства и финансовая интеграция между членами зоны делают не обязательным условие гибкости цен; наличие фискального федерализма позволяет не беспокоиться о последствиях шоков.

Теория оптимальных валютных зон обладает двумя фундаментальными недостатками:

- 1) Данная теория гласит, какой в идеале должна быть валютная зона. Она не предлагает инструментов оценки, с помощью которых можно определить, обладает данная валютная зона оптимальностью или нет.
- 2) Данная теория содержит противоречивые выводы. С одной стороны, участники валютной зоны должны представлять собой небольшие открытые экономики, которым выгодно фиксировать курсы своих валют. С другой стороны – для выживания при внешних шоках им необходимо диверсифицировать производство и потребление, что могут сделать только крупные закрытые экономики.

Валюты нового времени отличаются от сильных валют прошлого тем, что те всегда были золотыми или серебряными, либо конвертируемыми в один, а может быть, и в оба эти металла. Данные валюты сохраняли свою первоначальную ценность даже в случае краха государства. До доллара (и впоследствии евро) в истории еще не случалось такого, чтобы какие-то бумажные деньги становились мировой валютой. До XX в. Все мировые валюты были металлическими; предшественник доллара — фунт стерлингов — в пору своего могущества, также был металлическим, а

когда он перестал быть конвертируемым в золото, начал постепенно уходить с мировой арены, причем в какой-то момент потерял способность конвертации в своего преемника — в доллар. Доллар возвысился до уровня мировой валюты, также будучи конвертируемым в золото. В условиях века потребления и затянувшегося мирового экономического кризиса бумажные евро и доллар, не обеспеченные золотом, пока еще держатся на плаву и сохраняют мировое лидерство. Но для выхода из кризиса постоянно «включать печатный станок» и выпускать в обращение новые денежные средства, которые ничем не обеспечены, конечно, нельзя. Это неизменно приведет к краху этих валют и утрате ими мирового лидерства.

На сегодняшний день многие аналитики говорят о новой мировой валюте — юани — национальной денежной единицы КНР. Юань, который обеспечен золотом, в обозримом будущем может стать главной резервной валютой мира.

При создании единого валютного пространства ЕАЭС можно использовать несколько подходов:

1) Воспользоваться «Теорией оптимальных валютных зон» Р. Манделла и на примере евро и создать новую единую валюту ЕАЭС;

Однако на сегодняшний день евро сильно обесценилось и его будущее в условиях кризиса можно оценить с позиции негативного дальнейшего развития;

2) При внутренних расчетах между странами-участницами ЕАЭС перейти на одну валюту, которая одновременно является национальной денежной единицей наиболее развитого государства — члена ЕАЭС. Это подход может привести к тому, что другим странам — участницам единой экономической зоны придется отказаться от собственной экономической политики и принять вариант того государства, чья валюта будет выбрана, поскольку они не будут иметь реальных экономических рычагов воздействия на эту страну в отстаивании своих макроэкономических интересов. Также весьма вероятен глубокий экономический кризис для этих государств.

3) Сохранить внутренние национальные валюты и при расчете внутри экономической зоны использовать жестко фиксированный обменный валютный курс, привязанный к мировой резервной валюте, которая обеспечена золотом (например, юань, если он станет таковым).

В современных политических и экономических условиях вследствие обострения режима экономических санкций, введенных правительством США и Евросоюза в отношении России в связи с событиями на Украине российские инвесторы обращаются на альтернативный китайский рынок, повышая роль валютного тандема юань-рубль. Возможно, в скором времени такой тандем приведет к повышению конкурентоспособности рубля на мировом рынке. Необходимо, чтобы рубль, также, как и юань, был обеспечен золотом. Только в этом случае гарантируется, что он станет

крепкой денежной единицей, и РФ станет более привлекательной для внешних инвесторов. Только в случае, если рубль будет обеспечен золотом, можно выбрать его в качестве единой валюты для пространства ЕАЭС, но другие страны-участницы ЕАЭС должны будут ввести жесткий фиксированный обменный валютный курс, дабы сохранить целостность и независимость своих внутренних национальных экономик.

Библиографический список

1. Гусаков, Н.П. Международные валютно-кредитные отношения: Учебник / Н.П. Гусаков, И.Н. Белова, М.А. Стренина; РУДН – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013 – 314 с.: 60х90 1/16. – (Учебники РУДН: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-004004-2, 700 экз.
2. Моисеев, С. Макроанализ валютного курса: от Касселя до Обстфельда и Рогоффа - «Все о финансовых рынках» 2003г.// - Режим доступа: http://spekulant.ru/archive/Makroanaliz_valyutnogo_kursa_ot_Kasselya_do_Obstfelda_i_Rogoffa_ch1.html (дата обращения: 09.05.2015).
3. Моисеев, С. Роль микроструктуры торговых систем в обеспечении валютной стабильности // Дайджест-Финансы, 2002, № 6, с. 25-36
4. Роджер, Лерой Миллер, Современные деньги и банковское дело: Пер. с англ. / Дэвид Д. Ван-Хуз. — М.: ИНФРА-М. — XXIV, 2000

УДК 336.774

И. Д. Котляров, канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет

Высшая школа экономики»

ул. Кантемировская, д. 3, корп. 1, лит. А, 194100 Санкт-Петербург, Россия

ivan.kotliarov@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЯМИ БАНКА С НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫМИ ЗАЕМЩИКАМИ

Рост популярности потребительского кредитования естественным образом привел к возникновению проблемы невозврата кредитов (еще более обострившейся из-за ухудшения экономической ситуации в России и снижения реальных доходов населения). Таким образом, кредитные учреждения сталкиваются с необходимостью разработки инструментария для обеспечения возвратности кредитов, однако содержание используемых ими методик и то, как они применяются на практике (например, обращение к коллекторам или взыскание по суду валютного кредита после резкого скачка курса), нередко сталкиваются с отторжением со стороны общества и могут стать угрозой для социальной стабильности в нашей стране.

В этой ситуации, по нашему мнению, большое значение имеет разработка алгоритмов взаимодействия банка и заемщика, причем желательно, чтобы эти алгоритмы были прозрачны и понятны для обеих сторон кредитных отношений (т. Е. чтобы и банк, и заемщик понимали,

каким образом будут выстраиваться отношения между ними в случае невыполнения заемщиком своих обязательств), и чтобы они не допускали перекоса в пользу одной из сторон (т. Е. чтобы у банка не было возможности давить на заемщика, а у заемщика не было возможности уклониться от выполнения своих обязательств). Вероятно, отдельные элементы таких алгоритмов могли бы быть зафиксированы в виде нормативно-правовых актов.

Для разработки алгоритмов взаимодействия банка и заемщика, по нашему мнению, следует ответить на следующие взаимосвязанные вопросы:

- каковы формальные признаки неспособности заемщика выполнить свои обязательства перед банком (ответ на этот вопрос позволит понять, в какой момент банку следует начинать воспринимать заемщика как неспособного погасить кредит в соответствии с согласованным графиком, и перестраивать модель своего взаимодействия с ним);

- на какие группы делятся заемщики, не выполняющие свои обязательства перед банком, и какие стратегии банку следует использовать по отношению к каждой из этих групп (ответ на этот вопрос дает возможность адаптировать стратегию взаимодействия с заемщиками к специфическим особенностям каждой из групп заемщиков, чтобы, с одной стороны, не допустить нарушения интересов банка, а с другой – избежать негативных социальных последствий). С точки зрения маркетинга можно говорить о сегментировании рынка неплательщиков и о предложении каждому сегменту специфической разновидности сервисного продукта «Обеспечение погашения кредита» (или, точнее, о дополнении кредитного продукта специфическим для каждого сегмента сервисом по обеспечению погашения кредита);

- какой инструментарий и в каких ситуациях банки могут использовать для защиты своих интересов (ответ на этот вопрос позволит противодействовать использованию банками недобросовестных практик для обеспечения возвратности кредитов).

В предлагаемом исследовании мы попытаемся вкратце наметить пути поиска ответов на эти вопросы.

Что касается формальных признаков неспособности заемщика выполнить свои обязательства перед банком, то можно утверждать, что первым тревожным признаком является несоблюдение графика платежей. Иначе говоря, срыв сроков погашения, даже допущенный в первый раз, должен стать для банка поводом связаться с заемщиком и выяснить причины этого срыва. Целью такого обращения банка к заемщику является демонстрация заемщику того факта, что банк, во-первых, следит за выполнением заемщиком своих обязательств (и соблюдает свои экономические интересы), и, во-вторых, что банк интересуется платежеспособностью заемщика, и готов искать различные варианты

исправления ситуации в случае ухудшения платежеспособности. Благодаря такому подходу банк может добиться более высокой платежной дисциплины (поскольку напоминания о необходимости соблюдения графика платежей психологически мотивируют заемщика к добросовестному поведению), и, кроме того, обеспечить лояльность заемщиков, временно оказавшихся в сложной ситуации, за счет готовности идти им навстречу.

Разумеется, разовые срывы графика платежей не могут рассматриваться как повод однозначно отнести заемщика к недобросовестным клиентам, особенно с учетом того факта, что этот срыв может быть вызван некачественной работой платежной системы, используемой заемщиком для погашения кредита. Кроме того, степень недобросовестности заемщиков может быть различной – от эпизодических срывов графиков платежей до полного отказа выполнять свои обязательства перед банком (и для каждой из этих категорий заемщиков у банка должна быть своя стратегия поведения). Однако контроль соблюдения графика платежей и выяснение причин его нарушения является ключевым элементом выявления потенциально недобросовестных заемщиков. Иными словами, нарушение графика платежей, даже допущенное в первый раз, следует рассматривать как формальный критерий возникновения риска невыполнения заемщиком своих обязательств.

К сожалению, при всей очевидности этого утверждения, ряд банков не придерживается такой политики при взаимодействии с заемщиком, из-за чего возникают парадоксальные ситуации: недобросовестный заемщик при потребительском (т. Е. сравнительно краткосрочном) кредитовании пропускает все платежи, однако банк принимает меры по взысканию долга только после окончания срока кредитования. Причины такой политики банка понятны – банк стремится максимизировать сумму штрафных выплат, которые будут взысканы с заемщика для увеличения своего дохода [1]. Однако такую модель поведения банка сложно признать добросовестной с точки зрения организации взаимодействия с заемщиком. Кроме того, применение этой модели может с формальной точки зрения рассматриваться как безразличие банка к соблюдению своих экономических интересов, т. Е. как указание на недобросовестность и неэффективность банка как участника экономической деятельности. По нашему мнению, необходимо принятие мер для предупреждения такого поведения банков (возможно, за счет изменения начала отсчета сроков давности по исковым требованиям банка к заемщику). Иными словами, отсутствие своевременного контроля за соблюдением своих интересов со стороны банка может быть основанием для отказа в судебной защите этих интересов.

Что касается разделения заемщиков на категории, то, по нашему мнению, оно может быть представлено в виде табл. 1. В качестве классификационных критериев мы предлагаем использовать возможность и желание погасить кредит (т. Е., по сути дела, платежеспособность и добросовестность заемщиков).

Табл. 1. Классификация заемщиков по критериям добросовестности и платежеспособности

		Возможность погасить кредит	
		Присутствует	Отсутствует
Желание погасить кредит	Присутствует	I. Добросовестные платежеспособные клиенты	II. Добросовестные неплатежеспособные клиенты
	Отсутствует	III. Недобросовестные платежеспособные клиенты	IV. Недобросовестные неплатежеспособные клиенты

Под добросовестными платежеспособными клиентами мы понимаем тех заемщиков, которые обладают достаточными денежными средствами для выполнения своих обязательств перед банком, и добросовестно гасят кредит. Очевидно, что это наиболее значимая и наиболее привлекательная для банка группа заемщиков. Каких-либо мер по взысканию кредита эта группа заемщиков не требует (возможно, необходимо сопровождение заемщика для регулярного информирования его о сроках выплат). Этих клиентов можно описать как абсолютно добросовестных.

Очень важным мы считаем выделение категории добросовестных неплатежеспособных клиентов (иначе этих клиентов можно назвать условно добросовестными). Иными словами, мы полагаем, что следует разграничивать добросовестность как намерение и платежеспособность как возможность. К добросовестным неплатежеспособным клиентам мы относим тех заемщиков, которые стремятся выполнить свои обязательства перед банком, но в силу резко изменившихся жизненных обстоятельств (снижение дохода, дорогостоящее лечение близких родственников и т. Д.) временно неспособны это сделать. В качестве стратегии взаимодействия с такими заемщиками мы считаем возможным рекомендовать предоставление особых условий погашения кредита на период ухудшения жизненных обстоятельств заемщика (т. Е. при выстраивании отношения с такими заемщиками банк не должен рассматривать их временную неплатежеспособность как недобросовестность, а, наоборот, ему следует делать акцент на их добросовестности, реализации которой временно препятствуют внешние обстоятельства). При этом следует добиваться достижения двух целей: облегчения кредитного бремени для заемщика и обеспечения банку компенсации за предоставление заемщику особых условий (иначе говоря, пересмотр условий кредитования должен быть выгоден не только заемщику, но и банку). Примером такого поведения

может быть снижение регулярных выплат по кредиту с одновременным удлинением срока погашения таким образом, что периодические выплаты станут посильными для заемщика, однако за счет удлинения срока кредитования общая сумма выплат увеличится.

Недобросовестные платежеспособные клиенты – это заемщики, которые обладают достаточными ресурсами для погашения своих обязательств перед банком (размер этих ресурсов достаточен для того, чтобы выплаты по кредиту не привели к резкому снижению экономического и социального положения заемщика), однако в целях максимизации своей выгоды отказываются их выполнять. Примером такого заемщика может быть состоятельный покупатель дорогостоящего автомобиля в кредит, способный своевременно осуществлять выплаты, но не желающий это делать. В отношении с такими заемщиками банк должен применять весь предусмотренный законодательством арсенал мер по взысканию кредита.

Недобросовестные неплатежеспособные клиенты – это заемщики, которые не желают выполнять свои обязательства перед банком и не имеют ресурсов для их выполнения. Отсутствие ресурсов может быть двояким – когда у заемщика в принципе отсутствуют какие-либо активы, которые могут быть использованы для погашения кредита, или когда такие активы есть, но их изъятие приведет к резкому ухудшению его экономического и/или социального положения. Вероятно, в первом случае следует списать кредит (возможно, инициировав уголовное преследование заемщика), тогда как во втором нужно добиваться погашения кредита за счет изъятия имеющихся активов (недобросовестность заемщика позволяет банку жестко добиваться соблюдения своих интересов, несмотря на ухудшение экономического и социального положения заемщика). Тем не менее, даже во втором случае необходимо учитывать социальные последствия этого изъятия, чтобы ухудшение положения недобросовестного заемщика не оказало избыточного негативного воздействия на экономическое и социальное положение других людей, связанных с заемщиком (несовершеннолетние дети, престарелые родители и т. Д.).

Разумеется, анализ поведения клиентов третьей и четвертой групп должен привести к соответствующей корректировке методики оценки рисков потенциальных заемщиков на стадии рассмотрения кредитной заявки.

Отнесение заемщика к той или иной группе в рамках классификации, представленной в табл. 1, не является постоянным – заемщики могут переходить из одной группы в другую (самый очевидный вариант – переход заемщика из первой группы во вторую при ухудшении жизненной ситуации, и обратно из второй в первую после прекращения действия

негативных обстоятельств). Задача банка – вовремя отслеживать эти переходы и вносить коррективы в модель взаимодействия с заемщиком.

Разграничить заемщиков, относящихся к различным группам, не всегда просто (вероятно, каждый банк сам для себя будет устанавливать необходимые параметры платежеспособности и добросовестности). Простой пример: заемщик, взявший кредит в иностранной валюте и добросовестно выплачивавший его в течение определенного времени, после резкого изменения курса валюты настаивает на изменении условий кредита, поскольку размер выплат стал для него слишком высоким. К какой группе клиентов нужно отнести этого заемщика? На первый взгляд, это добросовестный неплатежеспособный заемщик, которому желательно пойти навстречу. Однако, по нашему мнению, ситуация несколько сложнее. Кредит в иностранной валюте представляет собой рисковый продукт (наличие валютного риска – его неотъемлемая составляющая). Клиент приобретал этот продукт (и принимал на себя связанный с ним риск) в надежде на то, что этот риск сыграет в его пользу, однако в силу неких причин его ожидания не оправдались. Отказ от несения последствий негативной реализации риска, с учетом того, что риск является неотъемлемой частью такого кредитного продукта, должен рассматриваться как недобросовестное поведение заемщика, а сам заемщик, в зависимости от его реального финансового положения, должен быть отнесен либо к третьей (недобросовестные платежеспособные клиенты), либо к четвертой (недобросовестные неплатежеспособные клиенты) группе.

Классификация стратегий банка (по критериям защищаемых интересов и используемых инструментов), применяемых во взаимодействии с заемщиками, представлена в табл. 2.

Табл. 2. Классификация стратегий банка при взаимодействии с недобросовестными заемщиками

		Интересы банка	
		Законные	Незаконные
Используемые инструменты	Законные	I. Добросовестное поведение банка	II. Неэффективное поведение банка
	Незаконные	III. Недобросовестное поведение банка	IV. Опасное поведение банка

Добросовестное поведение банка предполагает, что интересы банка безупречны с юридической точки зрения, факт нарушения их заемщиком доказуем, а выбранные инструменты защиты полностью соответствуют требованиям законодательства и не нарушают социальной стабильности в стране. Примерами такого поведения является обращение банка в суд по причине невыплаты кредита по договору с истекшим сроком исковой давности. Сюда же можно отнести пересмотр условий кредита в случае ухудшения материального положения заемщика.

Неэффективное поведение банка имеет место в той ситуации, когда инструменты защиты интересов соответствуют требованиям законодательства, однако сами интересы по каким-либо причинам законного основания не имеют, в силу чего в их защите будет отказано. Примерами могут быть требования взыскать с заемщика по суду запрещенные законодательством комиссии по кредиту (в этом случае, если можно так выразиться, речь идет о незаконных интересах в чистом виде), или требования взыскать по суду кредит по договору с истекшим сроком исковой давности (интересы банка в принципе законны, однако возможность их защиты законными инструментами отсутствует).

Недобросовестное поведение банка представляет собой, по сути дела, самоуправство – когда интересы банка юридически безупречны, однако отстаивает он их незаконными или не совсем законными методами (например, обращаясь к коллекторам [2] с целью оказать психологическое воздействие на заемщика). Причина такого поведения банка кроется в избыточных затратах (временных и финансовых) на отстаивание своих интересов законными методами, и в низкой эффективности законных методов.

Наконец, опасное поведение банка имеет место в том случае, когда интересы банка не имеют законного обоснования (как в рассмотренном выше примере со взысканием долга по договору с прошедшим сроком давности), и для их отстаивания применяются незаконные инструменты (например, коллекторские агентства). Связано это с тем, что защита интересов банка в такой ситуации законными методами невозможна. Тем не менее, несмотря на необходимость защиты права частной собственности, такое поведение банков представляет значительную опасность для общества и должно пресекаться. Отметим, что в отдельных случаях неэффективное поведение может переходить в опасное – например, когда в результате подкупа судьи будет принято незаконное решение о взыскании долга с заемщика после истечения срока исковой давности (т. Е. когда законный инструментарий защиты интересов используется незаконным образом).

Единственным допустимым вариантом поведения для банков (из числа представленных в табл. 2), на наш взгляд, является добросовестное. Неэффективное поведение в своем чистом виде представляет собой довольно редкую стратегию и не связано со значительной социальной опасностью (кроме тех случаев, когда, как в примере выше, оно перетекает в опасное поведение). Применение недобросовестных и опасных стратегий должно быть запрещено законодательно, а их использование банками может рассматриваться контролирующими органами как указание на недобросовестное поведение банков с соответствующими последствиями для кредитных учреждений (по нашему мнению – вплоть до отзыва лицензии).

При этом ни в коем случае речь не должна идти об отказе банкам в защите их интересов – мы всего лишь считаем необходимым стимулировать банки к защите своих законных интересов законными методами. Этого следует добиваться путем запрета применения незаконных инструментов и повышения эффективности законных инструментов. Кроме того, банкам необходимо внимательно относиться к управлению отношениями с заемщиками, чтобы не допустить перехода законных интересов в незаконные (например, в силу истечения срока исковой давности).

Разумеется, представленные выше рекомендации не могут претендовать на статус полноценного алгоритма управления отношениями банка с заемщиком, однако, как мы надеемся, они могут лечь в основу такого алгоритма, и по этой причине будут представлять интерес как для теоретиков, так и для практиков в сфере банковской деятельности.

Библиографический список:

1. Эзрох Ю. С., Каранова С. О. Банковские кредитные штрафы: мифы и реальность // ЭКО. – 2015. - № 5. – С. 128-140.
2. Широнина Е. М. Коллекторы – мошенники или законные взыскатели // Российское предпринимательство. – 2012. - № 23. – С. 87-92.

УДК 336.242

Т.Я. Красноперова, канд. эконом. Наук, доцент

ГКОУ ВПО «Российская таможенная академия»,

Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал

ул. Софийская, 52, лит. А, г. Санкт-Петербург, 192241, Россия

krasntat@mail.ru

**БАНКОВСКАЯ ПОДСИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ
ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ
ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА**

Национальная инновационная система (далее – НИС) России и, в частности, ее банковская подсистема, не сформированы должным образом, что выражается в несоответствии деятельности банковской подсистемы НИС целям инновационной экономики, наличию структурных противоречий, нескоординированности экономических интересов. Необходимы кардинальные преобразования национальной экономики в инновационную экономику, а ее банковского сектора – в банковскую подсистему в составе НИС, нацеленную на финансовое обеспечение инновационных проектов и внедрение инноваций в производственной и банковской деятельности.

Банковская подсистема НИС, по нашему мнению, представляет собой целостное множество иерархично структурированных целенаправленно

управляемых элементов, осуществляющих инновационное развитие и финансовое обеспечение инновационной деятельности субъектов НИС. Банковская подсистема НИС должна выполнять функции основного уровня (производство, внедрение и коммерциализация инноваций), и обеспечивающего уровня (финансовое обеспечение инновационной деятельности субъектов НИС).

Необходимо переориентировать целевую направленность деятельности субъектов банковского сектора. Основная цель деятельности кредитных организаций – извлечение прибыли [1]. Цель деятельности банковской подсистемы НИС должна быть сформулирована и закреплена в нормативных документах следующим образом: «содействие инновационному развитию национальной экономики посредством обеспечения юридических и физических лиц качественными банковскими услугами, сопровождающееся получением прибыли».

Корректировка целей Банка России также необходима. Отсутствие единой четко сформулированной цели и узко поставленные перед финансовым регулятором задачи ведут к минимизации действенности контроля инновационной деятельности банков и мер финансовой поддержки НИС, сужению критериев оценки деятельности банков, искусственному сокращению потребности в инновациях. Данные обстоятельства отражаются на степени адекватности деятельности Банка России инновационной политике и потребностям НИС. Четкая градация ответственности Правительства и Банка России за результаты инновационного развития банковского сектора и его участия в финансировании субъектов НИС также отсутствует. Цель ЦБ РФ – защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы; развитие финансового рынка и обеспечение его стабильности [2]. Целевые ориентиры Банка России и в целом банковской подсистемы НИС должны определяться целями инновационного развития национальной экономики. Предлагается дополнить: «содействие инновационному развитию национальной экономики». Переориентация Банка России от необходимости получения прибыли для обеспечения собственного существования к приоритету финансового содействия инновационному развитию субъектов НИС потребует переориентации и банковского контроля и надзора.

Для более объективной оценки деятельности субъектов банковской подсистемы НИС предлагается дополнительно учитывать следующие показатели инвестиционно-инновационной деятельности банков:

- коэффициент освоения инновационных банковских продуктов и услуг;
- доля кредитов, предоставленных на инвестиционно-инновационные цели;

- количество созданных вновь банковских продуктов и услуг;
- рентабельность внедрения новых видов банковских продуктов и услуг.

Банки, имеющие высокие результаты, с учетом наличия или отсутствия просроченной задолженности, могут получить реальный доступ к кредитам ЦБ РФ и именно для финансирования деятельности субъектов НИС, а не с целью докапитализации. Особенное значение это имеет для региональных банков и их клиентов. Ввести дополнения возможно в Инструкцию Банка России 139-И от 03.12.2012 г. (ред. От 25.11.2014 г.) «Об обязательных нормативах банков»; и в Положение «Об обязательных резервах кредитных организаций», утв. Банком России 07.08.2009 № 342-П (ред. От 26.09.2014).

Повышению эффективности деятельности банковской подсистемы НИС препятствует нарушение принципов структурированности и иерархичности, что влияет на характер конкуренции. Второй уровень банковской подсистемы НИС России неоднороден и в зависимости от степени и характера участия государства в уставном капитале и возможностей получения государственных ресурсов, в т.ч. для целей инвестиционного кредитования, можно выделить следующие группы:

- государственные корпорации с особым статусом, имеющие лицензию на совершение банковских операций, но не подотчетные ЦБ РФ (Банк развития);
- банки с различной степенью участия государства в уставном капитале (ВТБ, Сбербанк, РСХБ и др.);
- банки с участием государственных предприятий в уставном капитале (Газпромбанк и др.);
- банки, не имеющие в уставном капитале государственных средств, но обслуживающие предприятия и организации, получающие государственное финансирование (Собинбанк и др.);
- банки, не имеющие в уставном капитале государственных средств и не обслуживающие предприятия и организации, но получающие государственное финансирование.

Из 859 банков на 01.01.2014 года в уставном капитале 21 банка участвуют федеральные органы власти и управления; 131 банка – субфедеральные органы власти и управления; 465 банков – предприятия с государственным участием [3]. Внутри групп также нет однородности по причине участия иностранного капитала в уставном капитале банков.

Наличие подконтрольных государству банков процесс противоречивый, т.к. формируется неоднородный инновационный потенциал субъектов в пределах одного вида деятельности, снижается степень независимости Банка России при принятии решений по управлению банковской подсистемой НИС, которая вследствие привилегий для некоторых субъектов становится менее управляемой. С

одной стороны, поддержка государством определенных банков необходима: в условиях жесткой международной конкуренции государство должно иметь стабильную устойчивую базу – системообразующие банки, способные оказывать мощную финансовую поддержку субъектам НИС. С другой стороны, банки с государственным участием в уставном капитале, привлекая значительные средства на внутреннем и внешнем рынке, столь значимы для национальной экономики, что государство вынуждено их поддерживать, т.к. не может допустить банкротства, опасаясь краха всей системы. Суммарный объем обязательств Сбербанка и ВТБ перед ЦБ РФ с 2009 по 2015 год вырос с 1243, 67 млрд. руб., что составляет 37,25%, до 5247,7 млрд. руб., т.е. 56,51%. Несмотря на это, объемы инвестиционного кредитования банки реальной экономики недостаточны: всего 5-10 % потребности.

Меры по активизации инвестиционной деятельности субъектов банковской подсистемы НИС предлагаются следующие:

1. Выделение государственных ресурсов только под конкретные программы реального сектора экономики и контроль их использования, не допуская спекулятивных операций.

2. Ограничение внешних заимствований контролируемых государством банков, получаемых не на цели развития реального сектора экономики.

3. Привлечение внутренних резервов для инвестиционного кредитования, в том числе средств, размещенных в ценные бумаги иностранных эмитентов.

4. Введение льготной шкалы определения кредитного риска и категории качества ссуды по инвестиционным кредитам; снижение ставки резервирования по инвестиционным кредитам.

5. Снижение налогов на прибыль банков с учетом доходов, полученных от инвестиционного кредитования.

6. Обеспечение равноправного доступа банков к кредитам Банка России для целей инвестиционного кредитования при соблюдении установленных нормативов.

6. Осуществление кредитования Банком России коммерческих банков на длительные сроки на цели инвестирования под минимальный процент в объеме их резервов, имеющих в ЦБ РФ.

7. Выдача потребительских кредитов для приобретения товаров отечественного производства по более низким процентным ставкам.

Неоднородность инновационного потенциала субъектов банковской подсистемы НИС осложняется деятельностью иностранных банков, отражающих взаимодействие разных по уровню национальных экономик и их НИС, что проявляется в следующем:

1. Иностранный капитал заинтересован не в инновационном развитии России, а в сохранении ее экспортно-сырьевой модели, не в инвестиционном

кредитовании, а в получении наибольшей прибыли. Деятельность иностранных банков как субъектов НИС РФ осуществляется в регионах с крупными финансовыми потоками, а не в тех, которые особенно нуждаются в финансировании инновационной деятельности. По статистике ЦБ РФ, на 01.07.2014 г. 159 банков из 241 осуществляют свою деятельность в Москве.

2. Субъекты банковской подсистемы НИС с иностранным участием предлагают инновационные продукты, соответствующие уровню инновационного развития принимающей страны, продляя их жизненный цикл, и в той мере, в какой это необходимо для получения прибыли и конкурентного преимущества на рынке банковских услуг. Поэтому приток банковских инноваций был меньше ожидаемого.

3. Внедряются именно те банковские инновационные продукты, которые соответствуют одновременно экономическим интересам иностранного банка в РФ, материнского банка и его клиентов-нерезидентов, например, потребительское кредитование; автокредитование.

4. Следствием внедрения банками с иностранным участием видов кредитования физических лиц является повышение уровня импортной зависимости в России, которая из производственной все больше трансформируется в торговую площадку, теряя инновационный потенциал.

Статистические данные Банка России показывают, что кредиты, предоставленные банками с иностранным участием, на 01.01.2014 г. составляют 31,9 % от общего результата. Суммарный внешний долг «Газпрома», «Роснефти» и ВТБ составляет около 30% от всего корпоративного долга, что позволяет иностранному капиталу контролировать использование заемных средств системообразующими российскими предприятиями и банками. Инновационная деятельность таких системообразующих предприятий осложнена по причине кредитных рисков и значительных расходов по выплате процентов по кредитам. По расчетам автора, уплата процентов и других долговых обязательств перед иностранными инвесторами ежегодно находится на уровне более чем 20 млрд. долларов США, причем процентные ставки по кредитам в 2-4 раза выше, чем ставки размещения государством средств в ценные бумаги иностранных эмитентов.

Фактически в России создана двухконтурная модель финансирования российской экономики, которая включает 2 сектора: национальный и иностранный. Данное обстоятельство снижает потенциал банковской подсистемы НИС, ведет к использованию устаревших банковских инноваций, увеличивает экономическую зависимость России от иностранного капитала.

Приток иностранных инвестиций преимущественно в Центральный федеральный округ обусловлен доминированием финансового капитала над промышленным, что порождает системные риски функционирования не только банковской подсистемы и в целом НИС, но и национальной

экономики. Для повышения использования потенциала банков с иностранным участием в уставном капитале для целей российской НИС предлагается снижение ставки резервирования по инвестиционным кредитам; стимулирование деятельности банков с иностранным участием в регионах, недостаточно обеспеченных банковскими услугами и притоком банковского капитала.

Библиографический список:

1. ФЗ № 395-1 от 02.12.1990 г. (ред. От 20.04.2015) «О банках и банковской деятельности». Ст.1.
2. ФЗ № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России) от 10.07.2002 г. В ред. От 21.07.2014 N 218-ФЗ. Ст. 3.
3. Лаборатория проблем финансового сектора ИЭПП.
http://expert.ru/ratings/table_130365

УДК 336.71

Е.А. Посная, к. э. н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КРЫМА

Капитал – денежное выражение всего реально имеющегося имущества, принадлежащего банку. В соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации» размер собственного капитала устанавливается как сумма уставного капитала, фондов кредитных организаций и нераспределенной прибыли. Значение собственных средств, прежде всего, заключается в поддержании устойчивости.

Многие отечественные и зарубежные ученые (А.В.Люта [1], О.И.Лаврушин [2], Г.Н.Белоглазова [3]) занимались проблемами формирования банковского капитала, но вопросы роли банковского капитала в развитии финансовой системы Крыма остаются достаточно актуальными.

Целью исследования является обозначить основные проблемы в функционировании банковского капитала на территории Крыма и определить подходы к решению существующих проблемных аспектов.

Собственный капитал банка состоит из основного и дополнительного капитала. В состав основного капитала включается уставный капитал, нераспределенная прибыль, эмиссионный доход, безвозмездно полученное имущество и т.д. К дополнительному капиталу относится размещение дополнительных акций либо увеличение номинальной стоимости ранее выпущенных акций.

Собственный капитал банка выполняет ряд важных функций, обеспечивающих деятельность банковского учреждения.

Важные функции, выполняемые собственным капиталом банка, показаны на рис.1.

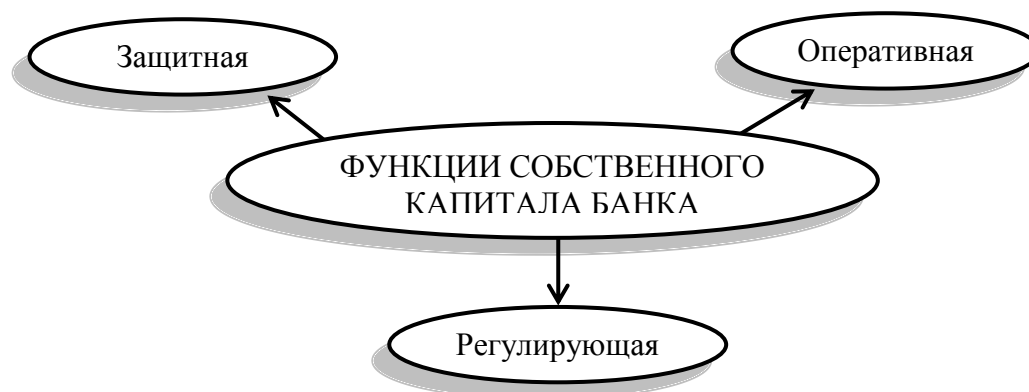


Рис.1. Функции собственного капитала банка

Все эти функции, по сути, сводятся к одной самой важной – снижение рисков банковской деятельности. Один из основных рисков банковской деятельности – невозврат кредитов. Именно размер собственного капитала банков может послужить финансовой безопасностью при невозврате кредитных средств. С 1 апреля 2014 Центральный банк установил размер минимального капитала для банков Крыма и Севастополя в размере 100 млн. руб. с увеличением к 1 апреля 2015г. До 300 млн. руб.

Размер собственного капитала коммерческого банка напрямую влияет на размер оборотов его деятельности. Существует определенная проблема влияния банковского капитала на развитие финансовой системы Крыма: депозитная база российских банков в Крыму сформирована, что подтверждается зарплатными проектами, текущими счетами под пластиковые карты, депозитами, но кредитование на территории полуострова не развивается. То есть эти суммы ресурсов не оседают в виде кредитов в Крыму, а вероятно, уходят в другие регионы Российской Федерации. В банках, функционирующих на территории Крыма, предлагаются необоснованно высокие ставки по кредитам – 14-20%. Физические и юридические лица не в состоянии из своих доходов оплачивать данные кредиты, таким образом, ресурсы не оседают в Крыму.

В табл.1 представлены данные по количеству отделений банков в Крыму на 10.08.2015г.

Таблица 1. Количество отделений банков в Крыму на 10.08.2015г.

Название банка	Кол. Отд.	Название банка	Кол. Отд.
ОАО «РНКБ»	408	АБ «РОССИЯ»	103
ОАО «Крайинвестбанк»	15	ОАО КБ «МАСТ-Банк»	аннулир.лиц.
ЗАО «ГЕНБАНК»	124	ООО КБ «Кубань Кредит»	ушел
ООО «Джаст Банк»	3	ООО КБ«Финансовый стандарт»	11

Продолжение таблицы 1

ЗАО «Первомайский»	3	ОАО «Рускобанк»	2
ЗАО «РУБЛЕВ»	5	ОАО КБ «Верхневолжский»	> 1
ЗАО АКБ «ВладиКомБанк»	7	ПАО «Черноморский Банк	51
ЗАО «ФИА-БАНК»	6	Реконструкции и Развития»	
ОАО «Северный Кредит»	16	ПАО Банк «Морской»	16
ПАО «Агроинкомбанк»	2	ПАО «Аделантбанк»	аннулир.лиц.
АБ «ТААТТА»	2	ОАО АК «БайкалБанк»	17
ООО КБ «Бизнес для Бизнеса»	2	ЗАО «СМАРТБАНК»	2
ОАО АКБ «Смолевич»	2	ОАО МАБ «Темпбанк»	1
ОАО Банк ИТБ	1	ООО «Промрегионбанк»	1

Очевидно, что среди банков, функционирующих в Крыму (их количество – порядка 30), еще не развита конкуренция (лидер РНКБ). Чем больше банковских отделений различных банков будут функционировать, тем более доступными будут кредиты, в результате повышенного предложения. Некоторые банки не могут осуществлять деятельность на территории Крыма, поскольку высока арендная плата за помещения и оборудование, монополизация банковского рынка крупными игроками и отчасти санкции. Например, банк «Кубань Кредит» именно по этим причинам прекратил свою деятельность на полуострове. Крупных игроков из порядка 30 банков в Крыму три. Лидер рынка по сети – РНКБ, его деятельность сконцентрирована в Крыму, в рознице он номер один в регионе. По операциям с юридическими лицами доминирует «Генбанк». Лидерство по работе с корпоративными клиентами, в частности в рамках зарплатных проектов, у банка «Россия».

Выводы. Необходимо решать две основных проблемы, которые не позволяют в полной мере набирать обороты и функционировать банковскому капиталу в Крыму: монополизация рынка, доступность кредитов. Необходимо развивать экономику (отрасли производства), создавать дополнительные и новые рабочие места, формировать условия для функционирования предприятий и других субъектов финансовой системы в прибыльном режиме; в результате чего в финансовой системе появятся стабильные доходы, из которых можно будет оплачивать и погашать кредиты, а банковская система будет работать с большой массой кредитных заявок, в результате чего снизятся процентные ставки. Также очевидным является развитие рабочего режима банков, не входящих в число крупных игроков бизнеса. Это можно осуществить путем внедрения в их деятельность определенных программ, в том числе социальных, и задач.

Роль банковского капитала в развитии финансовой системы Крыма очевидна, поскольку, чем выше уровень капитала, тем больше охват банками физических и юридических лиц, интенсивнее развивается финансовая система.

Библиографический список:

1. Люта О.В. Банківське кредитування як інструмент фінансового забезпечення розвитку інноваційного сектору економіки / О.В. Люта, А.Г. Бухтіарова //

Економічний простір. – 2011. – № 48 (2). – С.111–118.

2. Деньги, кредит, банки: учебник / коллектив авторов; под ред. О.И.Лаврушина. – 12-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2014. – 448 с.

3. Белоглазова Г.Н. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Г.Н.Белоглазовой. – М.: Высшее образование, 2009. –392с

УДК 336.221:336.71

С.В. Прозор, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»
ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия
finance09@mail.ru

ПРЕИМУЩЕСТВА СТРАХОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

Страхование кредитного риска при ипотечном жилищном кредитовании должно стать стимулирующим фактором развития ипотеки. Суть вопроса заключается в том, что для потенциальных клиентов, желающих приобрести ипотечный кредит, будет предлагаться более привлекательная ставка при использовании страхования ипотечного кредита.

На сегодняшний день, для того чтобы получить ипотечный кредит, заёмщику необходимо, как правило, использовать в качестве объекта залога непосредственно ту недвижимость, которая приобретается им либо на первичном рынке, либо на вторичном рынке. Согласно ст.5 Закона РФ № 102 от 16 июля 1998 г. «Об ипотеке (залоге недвижимости)» четко прослеживается, что именно недвижимое имущество, приобретаемое заемщиком за счет кредитных средств банка является предметом договора об ипотеке.

Согласно законодательству Российской Федерации получение ипотечного кредита возможно при оплате определенного размера первоначального взноса. Такие условия бывают крайне жесткими, особенно для людей с ограниченным доходом, семейным положением или иных причин, с силу экономической ситуации в стране. Поэтому, далеко не все население имеет возможность с легкостью приобрести заветную квартиру с помощью ипотеки.

Многие зарубежные страны создали системы страхования рисков невозврата ипотечного кредита, используемые широким кругом заемщиков, включая семьи с невысокими доходами, молодые семьи, а также тех, для кого необходимость накопления 30 — 40% первоначального взноса служит основным ограничением при получении кредита[1].

Размер данного первоначального взноса устанавливается в процентах от стоимости приобретаемой недвижимости и колеблется в России на

уровне 20 – 30 % , не менее. В случае возникновения кредитного риска, в результате которого заёмщик будет неплатежеспособным по взятому ипотечному кредиту, коммерческие банки будут иметь возможность погасить долг за счет уплаченного первоначального взноса и продажи заложенного имущества, лишь в таком случае они покроют свои риски по кредиту связанному с ипотекой.

Представим на рисунке 1 структуру просроченной задолженности по ипотечному кредиту в России. Отмечается положительная динамика снижения просроченной задолженности по срокам. Если на начало 2011г. Просроченная задолженность со сроком свыше 180 дней была 5,1 % от общей суммы просроченных платежей, то на начало 2014 г. Этот показатель снизился до 1,8 %. Следовательно, изменение в структуре просроченной задолженности по срокам положительно отразилось на динамике платежей без просрочки, т.е. этот показатель стал расти с 87, 8% до 96,9 % соответственно с 1.01.2011 и 1.01.2014гг.

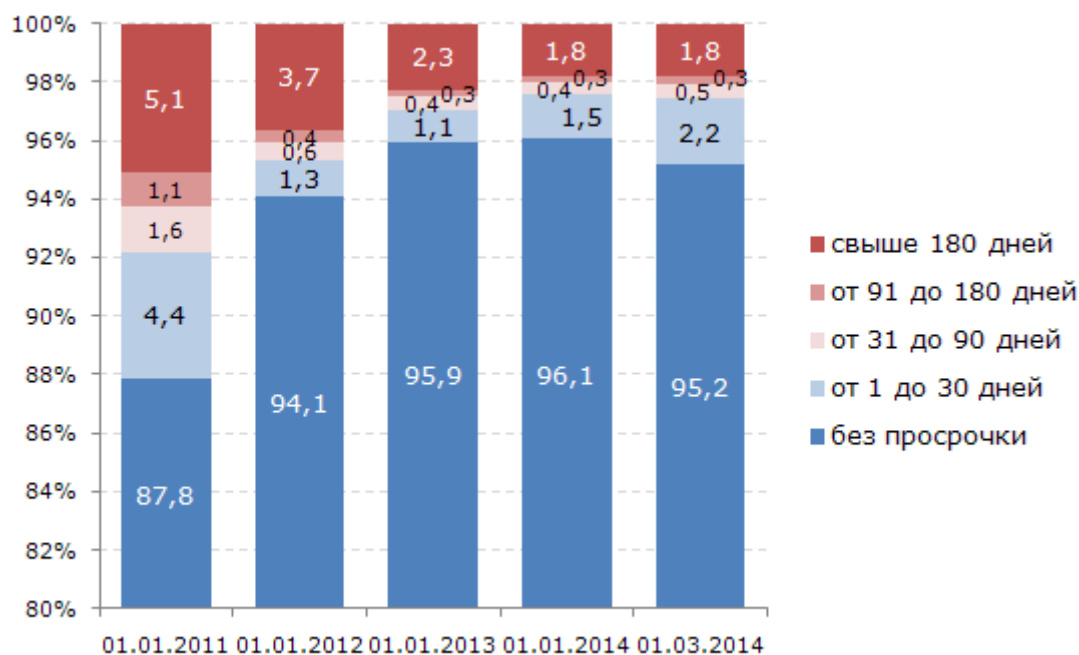


Рисунок 1- Структура просроченной задолженности на 01.02.2014 по сроку допущенных просроченных платежей, % [2]

Одним из направлений по решению проблемы не возврата кредита является страхование кредитного риска по ипотечному страхованию. Для того, чтобы негативные последствия кризиса были менее заметны, на рынке ипотеки, предполагалось сформировать долгосрочные стабилизационные резервы, это позволит повысить устойчивость ипотечной системы страховщиками на ипотечном рынке. Благодаря тому, что страховщики принимали на себя кредитный риск по ипотечному страхованию, стало возможным коммерческими банками снизить размер первоначального взноса для заёмщиков.

Рассмотрим небольшой пример, чтобы оценить все привилегии страхования ипотечного кредита с пониженным первоначальным взносом для заёмщика (см. таблицу 1)

По предоставленным данным «Страховая компания АИЖК» провели сравнение по трем вариантам: первый вариант, когда сумма первоначального взноса на покупку жилья составляет не менее 30 %, второй и третий вариант – первоначальный взнос не менее 10 %. Однако второй вариант предполагает наличие ипотечной страховки, которая составляет 2 % от суммы кредита.

Таблица 1- Пример расчета размера ежемесячного платежа по застрахованному кредиту (по данным «Страховая компания АИЖК»)

Показатели	Ед. изм.	1 вариант	2 вариант	3 вариант	примечания
Стоимость недвижимости	Руб.	6 000 000	6 000 000	6 000 000	
Кредит/Залог (К/З)		70%	90%	90%	
Первоначальный взнос		1 800 000	600 000	600 000	
Сумма ипотечного кредита	Руб.	4 200 00	5 400 000	5 400 000	
Ипотечная страховка (2 % от суммы кредита)		-	+	-	
Ставка по кредиту		11%	11,5%	14%	- При отсутствии ипотечной страховки ставка по кредиту увеличивается
Срок кредита	Лет	15	15	15	
Ежемесячный аннуитет	Руб.	47 737	63 082	71 914	- При отсутствии ипотечного страхования ежемесячный аннуитет увеличивается на 8 832 руб.
Увеличение ежемесячного аннуитета по сравнению с КЗ 70%			32,1%	50,6%	- При отсутствии ипотечной страховки аннуитет увеличивается в 1,5 раза
Стоимость ипотечной страховки от суммы кредита	%		2%		
Стоимость ипотечной страховки от суммы кредита	Руб.		108 000		

Продолжение таблицы 1

Сумма всех платежей заемщика за весь срок кредита с учетом стоимости страховки	Руб.	8 592673	11 462805	12 944526	
Увеличение суммы всех платежей по сравнению с КЗ 70%	Руб.		2 870 132	4 351 853	- При отсутствии ипотечной страховки заемщик дополнительно переплачивает порядка 1млн.481 тыс. руб.

Таким образом, из примера видно, что для покупки жилья стоимостью 6 млн. руб. размер ежемесячного платежа по застрахованному кредиту на 8-9 тыс. руб. меньше, чем по кредиту без страхования. А экономия на общей сумме платежей по кредиту со страхованием за весь его срок составит приблизительно 1-1,5 млн. руб. Ипотечное страхование делает кредиты более доступными, что способствует повышению интереса кредиторов и потенциальных заемщиков и развитию ипотечного кредитования, позволяет расширить доступность ипотечного кредитования и снизить ставки по ипотечному кредитованию.

Библиографический список:

1. Ростова Е.П. Модели и методы формирования финансовых потоков и механизма ипотечного страхования кредитных рисков: дис.... К-та економ. Наук: 08.00.08 / Е.П.Ростова; Самара. Самарский государственный аэрокосмический университет им. Академика С.П. Королева. — Самара, 2006. — 152 с. — рос. [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.mtas.ru/Library/uploads/1153306646.pdf>
2. Агенство по ипотечному и жилищному кредитованию в России [Электронный ресурс]. – Электрон. Текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/diagrams/>

УДК 336.71

И.И. Стайкова, аспирант 2-го года обучения

Севастопольский государственный университет

**АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ
БАНКАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА 2014-2015ГГ.**

За 2014-2015 года возросла волатильность мировых финансовых и товарных рынков, в том числе рынков Российской Федерации. Нестабильность вызвана отчасти снижением цен на нефть, что отразилось на курсах валют, и ценах активов в странах с формирующимися

экономиками. Такая ситуация на мировых финансовых рынках снижает темпы экономического роста и экономической активности особенно в развивающихся странах, странах партнеров Российской Федерации. В результате возможен отток или снижение темпов роста привлеченных средств банками РФ.

Темп прироста ВВП в РФ в 2014 году уменьшился до 0,6%. В связи с внешними санкциями по отношению к РФ произошло снижение деловой активности, что затронуло практически все виды деятельности. Усилился отток капитала в форме покупки иностранной валюты как физическими, так и юридическими лицами, что могло стать одной из причин оттока со счетов до востребования и с прочих счетов со сроком хранения до 91 суток.

Ситуация на финансовом рынке РФ в 2014 году частично повторяется с условиями финансового кризиса в 2009 году. В 2014 году ресурсная база формировалась в условиях закрытого внешнего рынка и замедления экономического роста. В 2009 году были ограничены внешние заимствования из-за мирового финансового кризиса, что привело к стимулированию использования внутренних источников финансирования, а именно привлеченных банковских средств резидентов РФ.

Объем средств на счетах клиентов в 2014 году вырос на 25,4% (2013 г. – 16%) до 43,8 трлн.руб. Вклады физических лиц номинально выросли за 2014 год на 9,4% (2013 год – на 19%) до 18.6 трлн. Руб. [2 с.18].

Рассмотрим структуру вкладов физических лиц в кредитных организациях в рублях.

Таблица 1 – Структура вкладов физических лиц в банках РФ за июль 2014-июль 2015 гг..

Депозиты по срокам изъятия	За июль 2014 г.	За июль 2015	Рост/Снижение за год
До востребования	19,03%	8,26%	▼
До 30 дней	0,6 %	0,48%	▼
30-91 день	52,49%	36,58%	▼
91- 180 дней	3,29%	8,26%	▲
181 день- 1 год	14,26%	30,64%	▲
1 г.- 3 г.	1,71%	1,89%	▲
Более 3 лет	8,61%	4,94%	▼

Депозиты сроком до 91 дня за год значительно снизились, в особенности привлеченные средства до востребования – в два раза и составили 8,26% в июле 2015 года против 19.03% в июле 2014 года. За аналогичный период увеличилась доля депозитов от 181 дня до года на 53,5% и составили 30,64%. [2 с.15]

В целом приток банковских депозитов от населения продолжался в 2015 году несмотря на снижение процентных ставок как на кредитном так и на депозитном рынке банков РФ [1 с.26]. Снижение процентных ставок

по краткосрочным депозитам (средняя ставка по краткосрочным рублевым депозитам в июле 2015 года была на 1,7 п.п. ниже аналогичного показателя апреля.) привело к их значительному снижению, однако возобновился приток денежных средств на долгосрочные депозиты.

Снижение ставок по краткосрочным депозитам будет продолжаться вплоть до повышения ставок по срочным депозитам и выравнивания темпов роста долго- и краткосрочных депозитов. До конца 2015 г. Можно ожидать сохранения тенденций, наблюдавшихся в течение года.

Библиографический список:

1. Доклад о денежно-кредитной политике [Электронный ресурс]. – Электрон. Текстовые данные (56474 bytes) Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?Prtd=ddcp>
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора [Электронный ресурс]. – Электрон. Текстовые данные (56474 bytes) Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?Prtd=nadzor>

УДК 336.71

Д.В. Черемисинова, старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

obsidian78@mail.ru

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ
ТРАНЗИТИВНЫХ ЭКОНОМИК: ТЕКУЩЕЕ СТОЯНИЕ И
ТРЕБОВАНИЯ СОВРЕМЕННОСТИ**

Выход стран BURK (аббревиатура, предложенная Центром макроэкономических исследований Сбербанка России, - включает Беларусь, Российскую Федерацию, Украину и Казахстан) на траекторию ускоренного роста взаимосвязан с процессами трансформации финансовой сферы и реального сектора, мировыми интеграционными процессами, финансовой глобализацией.

В 2014 г. Объем ВВП России, по данным Всемирного Банка, сократился по сравнению с предшествующим годом на 218,44 млрд дол. США, Казахстана – на 19,628 млрд. дол. США, Украины – на 51,5 млрд. дол. США. Рост транзитивных экономик данных стран в середине 2000-х годов во многом объяснялся благоприятной конъюнктурой на мировых сырьевых рынках, поскольку в структуре производства данных стран преобладают сырьевые отрасли. Экономики Казахстана и Беларуси являются лидерами роста на отрезке 2000-2007 гг. Эти страны вышли на уровень ВВП на душу населения уровня 1990 г. В 2002 г. – России удалось достигнуть объема реального ВВП по ППС (паритету покупательной способности) уровня 1990 г. Только к концу 2007 г., а Украина так и не

смогла достичь своего исторического максимума 1990 года. На 1.01.2014 г. ВВП Украины составил только 69,4% уровня 1990 г. Положение экономики Украины, к сожалению, самое слабое на всем постсоветском пространстве, хотя стартовые позиции в 1991 г. Ее были лучше: она занимала второе после России место по уровню производства на душу населения. В 1990 г. ВВП на душу населения в Украине (1748 дол. США) было таким же, как у других стран Восточной Европы, в частности Польши (1696 дол. США), Румынии (1735 дол. США). Если в 1990 г. Украина занимала 106 место в мире по уровню ВВП на душу населения, то в 2013 г. – только 126 место, при этом ВВП на душу населения составил 4029,7 дол. США, в то время как ВВП на душу населения Польши – 13760 дол. США, Румынии – 8705 дол. США соответственно.

По уровню ВВП на душу населения (3850 дол. США) Россия в 1990 г. Занимала 67 место в мире наряду с такими странами, как Чехия (3904 дол. США) и Турция (3751 дол. США), в 2013 г. – 68 место (14487,3 дол. США). Экономика Казахстана по уровню ВВП на душу населения в 1990 г. (1836 дол. США) находилась на 105 месте в мире наряду с экономикой Беларуси (1838 дол. США), а в 2013 г. По этому показателю Казахстан поднялся на 71 место (13611,5 дол. США), отстав от Российской Федерации только на 3 пункта. ВВП на душу населения Беларуси в 2013 г. Составил 7722,1 дол. США и соответственно страна заняла 94 место в рейтинге стран мира по данному показателю. Только Россия и Украина из стран BURK ухудшили свое положение в мировом рейтинге по ВВП на душу населения, потеряв за 23 года соответственно 1 пункт и 20 пунктов. Казахстану, в свою очередь, удалось улучшить свое положение на 34 пункта, а Беларуси – на 11 пунктов.

Рост экономик Казахстана и Беларуси характеризуется за период с 1990 по 2007 г. Двухзначными цифрами: в целом он составил для Казахстана +52%, а для Беларуси соответственно +37%. ВВП России за данный период вырос только на 5%. Динамика ВВП Украины на данном этапе отрицательна – падение составило 27%. За период с 1990 г. По 2013 г. ВВП на душу населения Казахстана вырос на 11814 дол. США, России – на 10830 дол. США, Беларуси – на 5826 дол. США, Украины – только на 2276 дол. США.

Если учесть значительное сокращение населения Российской Федерации за период с 1999 по 2013 г., составившее 4,5 млн. чел., то реальные темпы прироста ВВП на душу населения окажутся скромнее. Аналогично и для Украины: если на 1.01.1990 г. Население составляло 51838,5 тыс. чел., то на 1.01.2014 г. Только 45426,2 тыс. чел., то есть сокращение населения достигло 6,4 млн. чел. В Беларуси за период 1990-2013 гг. население сократилось на 794 тыс. чел. И только в Казахстане за этот период наблюдается прирост населения на 587 тыс. чел.

В послании Президента России В.В. Путина Федеральному Собранию от 16.05.2003 г. Была поставлена задача удвоения ВВП за 10 лет [1]. Для этого рост экономики ежегодно должен был составлять не менее 7,2%. К сожалению, поставленная задача так и не была выполнена. 20.04.2011 г. Президентом была озвучена задача вхождения Российской Федерации в пятерку крупнейших экономик мира и достижения уровня ВВП на душу населения не менее 35000 дол. США, также оставшись пока только декларативной.

В 2014 г., по данным Всемирного Банка, уровень ВВП на душу населения в текущих ценах в России составлял 12735,9 дол. США, а во Франции – 42736,2 дол. США, что больше в 3,36 раза, Германии (47627,4 дол. США) – в 3,74 раза, Японии (36194,4 дол. США) – в 2,84 раза, США (54629,5 дол. США) – в 4,3 раза [2].

Российская Федерация в 1990 г. По уровню ВВП (570,4 млрд. дол. США) находилась на 9 месте в мировом рейтинге наряду с Канадой (592 млрд. дол. США), опережая все страны BRIC: Китай (404,5 млрд. дол. США), Бразилию (402,1 млрд. дол. США), Индию (326,8 млрд. дол. США) [2].

Однако на сегодняшний день с 1990 г. По 2013 г. ВВП России вырос только в 3,7 раза до 2079 млрд дол. США, в то время как ВВП Китая за этот же промежуток времени вырос в 22,7 раза (!) с 404,5 млрд дол. США до 9181,2 млрд дол. США, Бразилии – в 5,58 раза, Индии – в 5,93 раза. Россия, несмотря на лидерство в 1990 г. И гораздо более благоприятные стартовые условия, показала наименьший темп роста среди бурно развивающихся экономик стран BRIC. В 2014 г. ВВП Российской Федерации почти в 6 раз меньше ВВП Китая. В структуре мирового ВВП (по ППС) на долю Российской Федерации приходится 3,3%, в то время как на нового мирового лидера – Китая – 16,32%, Индии – 6,84%, Бразилии – 3,03% [3].

Последствия политической нестабильности 2014 г., давление санкций со стороны стран Запада, закрытие международных рынков капитала, значительное ослабление национальной валюты для российской экономики оказались весьма ощутимыми. Так, падение ВВП в России в 2014 г. По сравнению с предшествующим годом составило 218,44 млрд дол. США, при этом ВВП на душу населения сократился на 1751,4 дол. США, сократились реальные располагаемые денежные доходы населения (составили 99,2% от уровня 2013 г.), а в 2015 г. Это сокращение продолжилось. Это связано с ростом тарифов естественных монополий, возрастающей налоговой и инфляционной нагрузкой на население, неблагоприятными внешнеэкономическими факторами и падением курса рубля в декабре 2014 г. При этом Минэкономразвития прогнозирует дальнейшее падение реальных денежных доходов населения в 2015 г. На 6,3% и реальной заработной платы – на 9,6%, что связано с сокращением

поступлений в бюджеты и стремлением предприятий реального сектора сократить расходы на труд. Необходимо отметить, что мировой финансовый кризис привел к падению номинального ВВП на 438,2 млрд. дол. США в 2009 г. По сравнению с 2008 г., но при этом реальные денежные доходы населения выросли на 3%, а реальная заработная плата сократилась только на 3,5%. Рост тарифов естественных монополий окажет непосредственное влияние на рост потребительской инфляции, которая в 2014 г. Достигла 11,4%, а в 2015 г. По прогнозам составит 15,8%. Сокращение доходов населения приведет к сжатию внутреннего спроса, который в 2014 г. Сократился на 1%. По прогнозам Минэкономразвития, ожидается падение объемов промышленного производства на 1,6%, сокращение доходов экспортно-ориентированных отраслей (добыча углеводородов), сокращение розничного товарооборота и сферы услуг. Отсутствие эффективных антикризисных мер может привести к углублению структурного кризиса российской экономики, закреплению сырьевой направленности и высокому риску попасть в ловушку «догоняющего» развития, так и не достигнув запланированных результатов социально-экономического развития.

В структуре валовой добавленной стоимости стран BURK произошли диспропорции, которые привели к преобладанию добывающих отраслей, что соответствует сателлитному типу экономики, закреплению их сырьевой направленности. После распада СССР промышленность данных стран оказалась вовлечена в процесс частичной деиндустриализации, которая, в отличие от западных стран, не носила постиндустриального характера [4].

По уровню промышленного производства Россия так и не смогла выйти на уровень 1991 г., достигнув только 89% от данного показателя в 2013 г. Еще одним негативным фактором является то, что добыча полезных ископаемых занимает 24% в промышленной структуре.

Необходимо также отметить, что показатели развития отраслей, определяющих анклавную хозяйственную специализацию России и Украины и приносящие основные экспортные поступления, находятся на том же или ниже уровня 1990 г.

Стабильный рост экономик стран BURK наблюдался в период с 2000 по 2008 г., однако при этом сохранялись диспропорции в макроэкономическом равновесии, которые были обусловлены непоследовательностью или отсутствием необходимых внутренних реформ. Основными факторами, способствовавшими росту экономик в этот период, стали рост цен на экспортируемую продукцию, а также рост внутреннего спроса, обусловленный мягкой монетарной политикой центробанков и значительным расширением объемов банковского кредитования за счет иностранного капитала [5].

Ухудшение экономической ситуации в мире привело к значительной дестабилизации транзитивных экономик Белоруси, Украины, России и Казахстана и разворачиванию системного экономического кризиса.

Возможности инерционного роста транзитивных экономик постсоветского пространства исчерпаны, экономикам присущи значительные структурные диспропорции, что признают руководители страны и министры, определяющие экономическую политику государства, – сочетание производства продукции с низкой степенью переработки с технологической отсталостью производства и высокой степенью износа основных фондов, высокой энерго- и ресурсоемкостью производства, крайне низким уровнем внедрения инноваций. Очевидна острая необходимость и поиск возможностей скорейшего выхода из кризиса экономик стран Белоруси, Украины, России и Казахстана в связи с наметившимся переходом ряда развитых стран к постиндустриальной модели развития.

В настоящий момент времени у трансформационных экономик есть две альтернативы: либо найти путь интенсивного выхода на уровень экономик развитых стран, либо смириться с постепенным переходом в разряд стран-аутсайдеров в обозримой исторической перспективе. Данная проблема фактически приобретает критическое, первостепенное значение для государства, особенно в условиях обострившейся геополитической борьбы и трансформации однополярного мира в многополярный, его регионализации, одним из центров которого может стать Россия и консолидировать вокруг трансформационные экономики стран СНГ. Темпы экономического роста, которые декларируются как желаемые, на самом деле не могут решить проблему, а те темпы, которые могут реально ее решить – недостижимы при традиционных подходах.

При выборе модели развития необходимо учитывать тот факт, что в условиях дефицита финансовых ресурсов инновационная модель развития является наиболее приемлемой для стран с транзитивной экономикой, потому что она дает возможность оптимально использовать имеющиеся в наличии собственные экономические ресурсы в пределах национальных потребностей экономики. Необходимо осуществлять обоснованный выбор и обеспечивать концентрацию усилий на стратегических отраслях промышленности, которые являются определяющими для всей национальной экономики. Приоритеты вложения ресурсов должны играть своеобразную роль катализатора экономического роста или выступать в качестве «точки роста».

Библиографический список:

- 1.Послание Президента России Федеральному Собранию Владимира Путина от 16 мая 2003 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2003/05/44623.shtml>.
- 2.The World Bank. Indicator [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/FM.LBL.MQMY.GD.ZS>.

3. World Bank: World Development Indicators – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.GD.ZS\\$](http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.GD.ZS$).

4. Манекин, Р. В. Инвестиционный климат в Украине в 1999-2000 гг. / Р. В. Манекин // Экономика Украины. – 1999. – № 6. – С. 89.

5. Экономика Украины 1999—2008: потерянное десятилетие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pervodika.ru/articles/10180.html>.

СЕКЦИЯ №2

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА КРУПНОМАСШТАБНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Г.С. Азизов, к.э.н., доцент

кафедры «Финансы и кредит»

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

ФИНАНСОВЫЕ ДИСБАЛАНСЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Финансовые дисбалансы являются довольно сложным и многогранным явлением. Экономическая и финансовая системы России интегрированы в мировое хозяйство и являются составной частью мировой системы. Мониторинг, выявление, количественная и качественная оценка и выравнивание финансовых дисбалансов занимает особое место в обеспечении финансовой устойчивости.

Состояние финансовой системы, вызванная дисбалансами, можно оценить, как: «финансовая хрупкость», «финансовая нестабильность», «финансовый шок» и наконец «финансовый кризис». Финансово устойчивая система характеризуется как финансово самодостаточная и финансово самообеспеченная.

Финансовая система России на данном этапе встретила с рядом проблем, имеющих как внешний, так и внутренний характер.

Среди внутренних можно выделить дисбалансы, связанные с «устаревшей» структурой экономики, оттоком капитала из страны (значительная роль в нем играет преждевременная либерализация движение капитала) и волатильность рубля, слабый финансовый сектор и низкая капитализация фондового рынка (40 млрд. дол. 1999г., 1200 млрд. дол. 2008г. И 400 млрд. дол. 2015г), неэффективным государственным управлением (системная коррупция).

Об ухудшении финансового обеспечения экономики России за 2008-2015гг можно судить по значениям общих индикативных показателей:

- золотовалютные резервы на начало 2008г превышали 480 млрд. дол, то к середине 2015 г. Составили менее 360 млрд. дол.;

- прямые внешние инвестиции 2008г. – 47 млрд. дол., отток капитала в 2014г составил 135 млрд и около 93- 100 млрд. дол. 2015г (ожидаемый);

- объем «подушки экономической безопасности» страны уменьшился с 350 млрд. дол. До 80 млрд. дол.

Впервые, отмеченное в текущем году в России, превышение объема банковского капитала над уровнем ВВП можно считать в определенной

степени достижения в построении адекватной рыночной финансовой системы.

Отмеченные негативные процессы ни в коей мере не принижают осуществленные в масштабах государства мероприятия по стабилизации финансовой системы (переход на плавающий курс валюты, повышение процентной ставки ЦБ, поддержка банковского сектора и т. Д.) и выполнение бюджетных обязательств.

Текущая коррекция цен на активы вызванная «финансовым пузырем» в китайской экономике привело к падению индексов практически на всех мировых биржевых площадках (Шанхайской фондовой почти на одну треть, на всех рынках развивающихся экономик, 5-15%). Она связана в первую очередь со снижением темпов роста экономики Китая, хотя немалую роль сыграли ожидания ФРС по процентной ставке, т.е. спровоцирована им. Причинно-следственный характер экономических дисбалансов определяется глобальными и странавыми процессами и тенденциями рынка. Проявляют наиболее ярко финансовые дисбалансы в условиях глобального кризиса ликвидности и инвестиций.

Различают следующие основные виды финансовых дисбалансов:

- вызванная пространственной нестабильностью, отражающая на платежном балансе. Дефицит (дисбаланс) платежного баланса в развивающейся экономике является главной причиной финансового шока;
- связанные с институциональной нестабильностью долга и кредита, состоят в значительных различиях в структуре инвестиций;
- отражающие функциональную нестабильность долга и кредита, заключаемые в различном характере спроса и предложения, источниками формирования фондов и характером использования средств;
- вызванные политической нестабильностью и позиционностью, проводимой отдельными странами против развивающихся экономик, имеющих самостоятельную позицию на мировом рынке.

Финансовая нестабильность в РФ во многом определяется проблемами глобальных процессов:

- падением цен на нефть и сырьевые товары на мировых рынках, вызванное снижением темпов экономического роста;
- ограничением (политическим, санкционным) доступа к традиционным внешним источникам заимствования, нарушения правил равноправного партнерства и сотрудничества (экономического, технического, научного и технологического);
- острым противостоянием, вызванное противоречием интересов и особенно игнорированием интересами развивающихся стран политикой развитых стран.

Таким образом, экономика России в конце 2014г и в 1 квартале 2015г «лишилась» в силу субъективных и объективных причин финансовых ресурсов в размере 300-350 млрд. дол. Для эффективного выявления,

упреждения и выравнивания финансовых дисбалансов требуется совершенствование системы контроля и регулирования.

Библиографический список:

1. Луняков О.В. Дисбалансы в финансовом секторе экономики Украины: сущность и инструменты регулирования [Текст]: монография. –Севастополь: Рибэст, 2013. -416с.

УДК 336.64

Н.В. Алесина, канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

**ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ
ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОКЕАНИЧЕСКОГО ПРОМЫСЛА
ГИДРОБИОНТОВ (НА ПРИМЕРЕ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ КРЫМА И
СЕВАСТОПОЛЯ)**

Обеспечение продовольственной безопасности страны в целом и Крымского региона, в частности, в сфере насыщения внутреннего рынка пищевой продукцией из гидробионтов с неизбежностью предполагает восстановление численного состава океанического промыслового флота и мощностей соответствующей береговой инфраструктуры (включая специализированные портовые комплексы, перерабатывающие производства, судоремонт и т.д.). При этом в целях сокращения сроков окупаемости затрат производственные возможности формируемого флота должны обеспечивать добычу максимально возможного видового состава сырья, т.е. состав промысловых судов (по типам) и их технологическое оборудование должны отвечать особенностям добычи рыбы в соответствующем промысловом районе. Соответственно общая численность флота должна определяться с учетом оптимального соотношения производительных и непроизводительных затрат времени в общей структуре эксплуатационного цикла (принимая за «непроизводительные» затраты времени на переходы в район промысла и обратно, на ремонтные работы и т.п.).

Расчеты показывают, что, с учетом времени, необходимого на восстановление и модернизацию береговой инфраструктуры, оптимальной является ориентация инвестиционного проекта в течение пятилетнего периода [1].

Однако, объемы затрат, требующиеся на восстановление крупнотоннажного промыслового флота не может себе позволить (по крайней мере, в настоящее время) ни одна из региональных компаний,

специализирующихся на морском промысле гидробионтов, тем более, что все они специализируются исключительно на добыче рыбы в Черном и Азовском морях. Поэтому в свете поставленной задачи особое значение приобретает поиск источников финансирования, способных обеспечить необходимые объемы инвестирования в проект развития отрасли.

В зарубежной практике финансирования постройки судов, как правило, используются внешние источники в виде прямого государственного субсидирования, банковского кредитования с применением методики «CAMPARI», предусматривающей использование определенного набора стандартных условий и требований (включающих, в том числе, соотношение параметров проекта с прогнозом развития сектора экономики и общеэкономической ситуацией), и лизинга.

Кредиты могли бы стать мощным экономическим механизмом обновления флота, однако практика привлечения кредитных ресурсов в таких существенных объемах и использования кредитных ставок, превышающих показатели рентабельности деятельности промышленных предприятий, несет в себе высокий риск потери финансовой устойчивости заемщика. Вариант кредитования был бы возможен при использовании схемы смешанного финансирования покупки судов, когда 30-50% стоимости вносит судовладелец, а недостающая часть восполняется за счет заемных средств, но, учитывая международные санкции, для реализации программы восстановления океанического флота потребуется не приобретение готовых судов, а их строительство с размещением заказов на российских судостроительных верфях. Кроме того, серьезным недостатком традиционного банковского кредитования с точки зрения заемщика-судовладельца является и сокращение периода возмещения долга по сравнению с экономически целесообразными сроками службы судов. Это приводит к тому, что в первые годы работы значительно возрастают эксплуатационные затраты судов и, соответственно, недостаточной оказывается прибыль. Поэтому вариант восстановления флота за счет привлечения кредитных ресурсов в сложившейся экономической ситуации, на наш взгляд, не имеет реальных перспектив.

Альтернативным вариантом может стать лизинговая схема финансирования, которая активно используется зарубежными рыболовными компаниями. В данном случае лизинговое соглашение будет предусматривать финансирование покупки или размещение заказа на строительство судна лизингодателем (в качестве которого за рубежом выступает банк, крупная корпорация или даже страховая компания) и передачу его лизингополучателю-судовладельцу на основе бэрбоут-чартера. Такой механизм дает судовладельцу полный контроль над эксплуатацией судна, а право собственности остается у финансирующей структуры. Судно может сдаваться в бэрбоут-чартер на период 15-16 лет и более. В условиях Крыма и Севастополя существенную проблему в

реализации данного варианта может составить отсутствие лизинговых компаний, способных предоставить такие услуги. В любом случае реализация данного варианта финансирования потребует государственных гарантий.

На перспективу для развития флота может быть интересен также вариант возвратного лизинга, который, к сожалению, практически не используется в отечественной практике. За рубежом такие сделки получают всё большее распространение при покупке судов. В них заинтересованы судовладельцы, сталкивающиеся с финансовыми трудностями в результате ухудшения условий на рынке.

В целом, представляется очевидным, что для восстановления рыбной отрасли в Крымском регионе необходима действенная поддержка государства, переход от пассивной к активной политике управления рыбохозяйственной деятельностью, к разработке и реализации целевой программы развития рыбного хозяйства Крыма и Севастополя. В ее рамках необходимо предусмотреть использование механизма государственно-частного партнерства, что в условиях действия свободной экономической зоны сделает этот механизм наиболее привлекательным для частных инвесторов.

Библиографический список:

1. Строительство рыбопромысловых судов. Основные принципы определения контрактной цены на постройку промыслового судна. – Изд. ЗАО «Русская пелагическая исследовательская компания». М.: 2011.

УДК 338.89 + 658.14

Е.Ф. Вожжова, канд. эконом. Наук, доцент

Севастопольский филиал ФГБОУ ВПО

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

О.В. Кривоносенко, канд. эконом. Наук

Севастопольский филиал ФГБОУ ВПО

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

ул. Вакуленчука, 29, корпус 4, г. Севастополь, 299053, Россия

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И ЭТАПЫ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ

Поиску оптимальных ресурсов предшествуют анализ и оценка фактических финансовых ресурсов предприятия. Для решения задач оптимизации, нет необходимости в чрезмерно большом количестве показателей. Требуется обоснованный выбор и системный подход к показателям, характеризующим оптимальное размещение финансовых ресурсов. Под финансовыми ресурсами принято понимать собственный капитал, привлеченные средства, которые находятся в распоряжении

предприятия, формируются путем накопления, привлечения, осуществления операционной, инвестиционной, финансовой деятельности, предназначенные для повышения экономической выгоды и рентабельной работы субъектов хозяйствования. Основным источником анализа финансовых ресурсов, как правило, выступает финансовая отчетность предприятия.

В процессе интеграции предприятий Республики Крым и г. Севастополя в Российское финансово-правовое поле требуется адаптация понятийного аппарата показателей финансовых ресурсов с учетом порядка их формирования в отчетности по стандартам РСБУ.

Современный экономический словарь Райзберга Б.А. представляет финансовые ресурсы предприятия как «совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает экономический субъект, находящихся в его распоряжении. Финансовые ресурсы являются результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования» [1, С.79]. Понятие “ресурс” в словарях рассматривается как запас, выступающий источником удовлетворения потребностей, формирования фондов. Поскольку финансы представляют собой экономические отношения, опосредованные деньгами, очевидно, что под финансовыми ресурсами понимаются только такие ресурсы, которые имеют денежную форму, в отличие от материальных, трудовых, природных и прочих ресурсов.

Однако стоит заметить, что финансовые ресурсы это не вся сумма денежных средств, используемых органами государственной власти и органами местного самоуправления, а также субъектами хозяйствования. Помимо финансовых ресурсов в денежной форме также функционируют кредитные ресурсы, личные денежные доходы населения и т.п. Поэтому важным является выделение таких признаков финансовых ресурсов, которые позволят их вычленировать из общего объема денежных средств.

Вторая точка зрения дает более широкое понятие финансовых ресурсов - «денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении субъектов хозяйствования или органов государственной власти и местного самоуправления и используемые ими на цели расширенного воспроизводства, социальные нужды, материальное стимулирование работающих, удовлетворение других общественных потребностей».

Таким образом, финансовые ресурсы отождествляют отдельно либо с денежными средствами и иными финансовыми активами, либо с капиталом - собственным и привлеченным.

К финансовым активам, согласно МСФО (IAS) 32 относятся активы, являющиеся денежными средствами; долевыми инструментами другого предприятия; правом получить денежные средства или иной финансовый актив от другого предприятия; договором, расчет по которому будет

осуществлен путем поставки собственных долевых инструментов и др. [2].

Финансовые ресурсы коммерческой организации выступают в виде прибыли от реализации товаров (работ или услуг), от реализации имущества, в виде сальдо доходов и расходов от внереализационных мероприятий, в виде амортизационных отчислений, резервных и аналогичных им фондов, образованных за счет прибыли прошлых лет. То есть, основными источниками формирующими финансовые ресурсы коммерческой организации являются:

- выручка от реализации продукции, работ и услуг;
- выручка от прочей реализации (например, выбывших основных фондов, производственных запасов и т.п.);
- внереализационные доходы (полученные штрафы, дивиденды и проценты по ценным бумагам и др.);
- бюджетные средства;
- средства, поступившие в порядке перераспределения финансовых ресурсов внутри вертикально интегрированных структур и отраслей.

При этом финансовые ресурсы предприятия находятся в непрерывном движении, постоянно изменяя свою вещественную форму в процессе кругооборота капиталов. В результате этого кругооборота обеспечивается возврат авансированных финансовых средств с некоторым приростом.

В настоящее время оптимизационный процесс в практической деятельности коммерческих предприятий не имеет системного развития. Наряду с этим длительное время сохраняется дефицит финансовых ресурсов, особенно, оборотного капитала. Поскольку финансовые ресурсы являются важнейшим элементом в деятельности предприятия, их оптимизация объективно представляет одно из важнейших направлений совершенствования его финансово-экономической и хозяйственной деятельности и является актуальной темой для исследования. Вопросы оптимизации финансовых ресурсов на основе экономического управления, прогнозирования сбалансированных финансовых показателей рассматриваются отечественными и зарубежными авторами, среди которых А.М., Бирман, И.А. Бланк, Ю. Бригхем, Т.В. Гуйда, В.И. Карпунин, В.А. Леднев, А.Г. Мендрул, В.А. Мищенко, Т.С. Новашина, А.Н. Поддерегин, С.Ф. Покропивний, В.К. Складенко, П.Н. Шуляк и другие.

«Финансовые ресурсы, и тем более деньги, сами по себе капиталом не являются, а становятся им, когда начинают использоваться владельцами для извлечения прибыли, т.е. для реализации главной цели предпринимательской деятельности». [3].

Для повышения эффективности управления ресурсами каждому предприятию объективно необходим механизм оптимизации финансовых ресурсов. В данной работе предлагается авторская трактовка понятия

категории оптимальные финансовые ресурсы и определение системного подхода к расчету их объема и структуры.

Оптимальные финансовые ресурсы – это ресурсы, которые обеспечивают при заданных параметрах наилучшие показатели прибыли, финансовой устойчивости, ликвидности и другие необходимые качественные показатели финансового состояния. [4].

Системный подход в оптимизации финансовых ресурсов должен основываться, на функциональном назначении финансовых ресурсов, их роли в деятельности предприятий, на учете факторов, которые создают потребность в ресурсах и обеспечивают эффективность их использования.

То есть, процесс оптимизации финансовых ресурсов по своей сущности представляет собой целенаправленное воздействие на общий объем, структуру и размещение финансовых ресурсов предприятия. Этапы оптимизации финансовых ресурсов представлены в виде логически последовательных управленческих функций на рис.1.

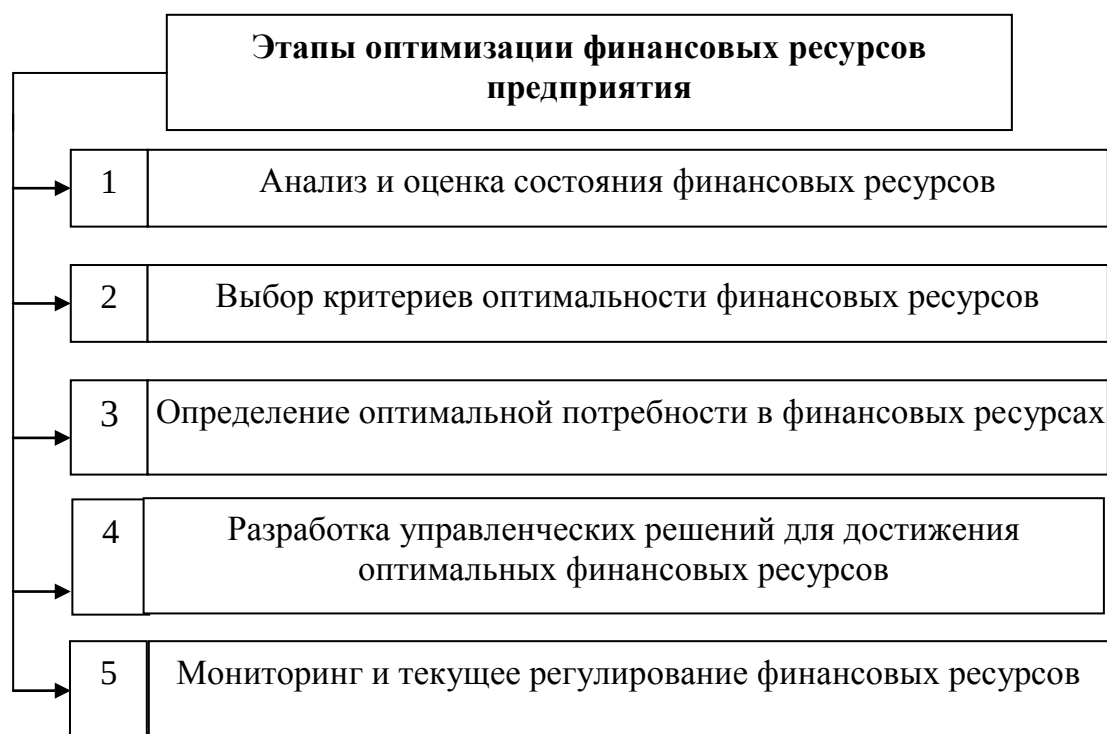


Рис. 1. – Содержание основных этапов оптимизационного процесса финансовых ресурсов

Содержание первого этапа анализа должно соответствовать программе оптимизации финансовых ресурсов, и соответственно критериям, по которым затем они будут оптимизироваться. Целесообразно использовать три направления:

первое – ориентация оптимизационного процесса на обеспечение платежеспособности, достижение критериев и нормативных показателей ликвидности;

второе – ориентация оптимизационного процесса на создание финансовой независимости и устойчивости предприятия;

третье – создание условий для деловой активности и обеспечения оптимальных объемов товарооборота, обеспечение оптимальных оборотных активов. Для детальной конкретизации выделены следующие составляющие:

- ориентация финансовых ресурсов на оптимальные активы;
- ориентация финансовых ресурсов на оптимальные объемы хозяйственной деятельности;
- ориентация финансовых ресурсов непосредственно на коэффиценты деловой активности.

Сложность процессов управления и главное, поддержание финансовых ресурсов в необходимом объеме и структуре, своевременное реагирование на изменения хозяйственной внутренней и внешней ситуации, вызванные чрезвычайно большим комплексом воздействующих факторов, объективно создают необходимость в автоматизации всего процесса управления и, в частности, автоматизации процесса поддержания финансовых ресурсов в оптимальном режиме. Цель автоматизации – осуществление эффективного текущего мониторинга финансовых ресурсов и показателей, связанных с ними: своевременностью реагирования на изменения воздействующих факторов; поддержание финансовых ресурсов в устойчивом оптимальном состоянии; предупреждение возможных негативных процессов (особенно необратимых) в финансовом обеспечении хозяйственной деятельности коммерческой организации.

Библиографический список:

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. «Современный экономический словарь» / ИНФРА-М, 2006
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» (ред. От 07.05.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н)
3. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Леднев В.А. Экономика и финансы предприятия: учебник / под ред. Т.С. Новашиной. 2-е изд., перераб. И доп. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. 352 с.
4. Вожжова О.Ф. Оптимізація фінансових ресурсів підприємства // Торгівля і ринок України. Тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. – Вип. 16. – Т.3. – С. 147-154.

УДК 336.02

В.В. Ворошило, к.э.н., доцент

кафедры «Государственные финансы и банковское дело»

КФУ им. В.И. Вернадского

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Специальные налоговые режимы являются наиболее приемлемыми для малого предпринимательства по двум основным причинам: сравнительная простота в предоставлении отчетности и расчете сумм налогов, подлежащих уплате в бюджет и пониженная налоговая нагрузка.

Уровень налоговой нагрузки считается основным показателем качества проводимой налоговой политики, проводимой государством и уровнем налогового регулирования в области среднего и малого бизнеса.

Оценка налоговой нагрузки предприятия включает количественную и качественную оценку. Количественная оценка заключается в расчете показателей и сопоставлении их с доверительными интервалами, а также выявлении отклонений. Качественная оценка характеризует состав и структуру абсолютной налоговой нагрузки, т.е. долю каждого налога или платежа налогового характера в абсолютной налоговой нагрузке, а также наличие закономерностей в структурных изменениях и динамике налоговой нагрузки.

Существует множество публикаций по вопросу оценки налоговой нагрузки предприятий, среди которых основными можно назвать способы оценки путем отношения налогов: к выручке от реализации; к добавленной или вновь созданной стоимости; к расчетной или чистой прибыли. Однако на сегодня все еще отсутствует единый подход, устанавливающий критерии посильной налоговой нагрузки и налогового бремени, а также пути оптимизации налогообложения малых предприятий, функционирующих в современных условиях.

Применяемые методики определения налоговой нагрузки различаются, как правило, только по двум основным направлениям:

- по структуре налогов, включаемых в расчет при определении налогового бремени;
- по показателю, с которым сравнивают уплачиваемые налоги.

Систематизация методик расчета налоговой нагрузки субъектов малого предпринимательства, их преимущества и недостатки представлены в таблице 1.

Таблица 1

Систематизация методик расчета налоговой нагрузки субъектов малого предпринимательства

Автор	Методика расчета	Достоинства	Недостатки
Методика В.Д. Новодворского и Р.Л. Сабанина [1]	$\text{НН УСНО} = (\text{НР} + \text{УВ}) / \text{Д} * 100\%$ где НН УСНО – налоговая нагрузка при применении упрощенной системы налогообложения. НР – ожидаемые налоговые расходы (без НДС). УВ – ожидаемый показатель упущенной выгоды (величина недополученной выручки от снижения цен на величину НДС). Д – сумма ожидаемого годового дохода	Применяется для выбора наиболее выгодной системы налогообложения;	Не может использоваться для УСНО «доходы-расходы»; Не используется при расчете налоговой нагрузки для УСНО.
Методика О.С. Салькова [3]	$\text{НН УСНО} = \text{НР} / \text{ПРр} * 100\%$ где НН УСНО – налоговая нагрузка при применении упрощенной системы налогообложения; НР – налоговые расходы (без учета НДС); ПРр – расчетная прибыль.	Применяется для выбора наиболее выгодной системы налогообложения.	Не может использоваться при расчете налоговой нагрузки для УСНО. Не используется для предприятий с убыточной деятельностью.
Методика расчета налоговой нагрузки при специальном налоговом режиме (УСНО, ЕСХН [4])	$\text{ДС СНР} = \text{Р ОСН} + (\text{ФОТ} + \text{ВП}) + \text{НП} + \text{ПР}$ где ДС СНР – добавленная стоимость, смодифицированная на условия применения специальных режимов; Р ОСН – расходы на приобретение (создание самим налогоплательщиком) и основных средств и нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном УСНО (с учетом обязанности предприятий на УСНО вести бухгалтерский учет, целесообразно применять данные бухгалтерского учета) или ЕСХН; ФОТ – начисленный фонд оплаты труда; ВП – начисленные платежи во внебюджетные фонды за налоговый период; НП – налоговые платежи, включая единый налог, исчисляемый при применении	Методика позволяет рассчитывать налоговую нагрузку при применении специального режима налогообложения.	Сложность практического расчета.

	УСНО или ЕСХН; ПР – прибыль организации до налогообложения. Налоговая нагрузка исчисляется следующим образом: $\text{НН СРН} = \text{НС/ДС} * 100\%,$ где НН СРН – налоговая нагрузка при применении специального режима налогообложения; НС – налоги, сборы и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и внебюджетные фонды, а также недоимка, пени и штрафы по данным платежам.		
Методика Е.Б. Кожевникова, О.П. Осадчая [2]	$\text{ДС ИБС} = (\text{АО} + \text{Р ОСН}) + (\text{ФОТ} + \text{ВП}) + \text{НП} + \text{ПР}$, где АО – амортизационные расходы; Р ОСН – расходы на приобретение (создание самим налогоплательщиком) и основных средств и нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном УСНО (с учетом обязанности предприятий на УСНО вести бухгалтерский учет, целесообразно применять данные бухгалтерского учета) или ЕСХН; ФОТ – начисленный фонд оплаты труда; ВП – начисленные платежи во внебюджетные фонды за налоговый период; НП – все уплачиваемые предприятием налоги и взносы; ПР – прибыль организации до налогообложения. Показатель налоговой нагрузки на интегрированную бизнес структуру на интегрированную бизнес структуру (НН ИБС) рассчитывается следующим образом: $\text{НН ИБС} = \text{АНН ИБС/ДС ИБС} * 100\%,$ где АНН ИБС – абсолютная налоговая нагрузка – общей величина обязательств перед бюджетными и внебюджетными фондами, возникших в процессе ведения деятельности за календарный год, и представляет собой совокупность сумм, начисленных за год каждого из обязательных платежей, которые должно уплачивать интегрированное образование, вне зависимости от того, является ли оно налогоплательщиком (плательщиком) или налоговым агентом, включая недоимки, пени и штрафы по данным платежам.	Позволяет рассчитать налоговую на интегрированную бизнес структуру вообще.	Сложность практического расчета ДС (разграничения показателей для ОСНО и УСН)

Библиографический список:

1. Новодворский В.Д. Оценка налоговой нагрузки при переходе на упрощенную систему налогообложения/ Новодворский В.Д., Сабанин Р.Л. // Финансы. – 2004. – № 6.
2. Кожевникова Е.Б. Методические аспекты определения налоговой нагрузки/ Е.Б. Кожевникова, О.П. Осадчая // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://izvestia.asu.ru/2011/2-2/econ/TheNewsOfASU-2011-2-2-econ-05.pdf>
3. Салькова О.С. Оценка налоговой нагрузки по единому социальному налогу / О.С.Салькова // Финансы. 2006. - № 1. – с.31-33.
4. Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление: Учебное пособие / Е.В. Чипуренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 259 с.

УДК 336.71

Н.А. Глухова, старший преподаватель

кафедры «Финансы и кредит»

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Происходящая во всем мире модернизация профессионального высшего образования, вызванная ростом спроса на высококвалифицированных специалистов, активным использованием научных знаний в экономической и производственной деятельности, приводит учреждения профессионального образования к новым формам передачи знаний, новым способам управления кадровыми ресурсами и новым решениям проблем, стоящих перед экономикой страны. Работая в таких условиях социально-экономических изменений, система высшего образования должна использовать опережающие информационные технологии в системе предъявления знаний. В настоящее время задача состоит в том, чтобы сфера высшего профессионального образования органично адаптировалась в своем развитии к постоянно растущим требованиям, используя современный механизм формирования конкурентоспособных выпускников вузов с профессиональным и рациональным мышлением.

Организационную структуру инновационного образовательного учреждения формируют и определяют три важнейших направления его деятельности:

- образовательная – обеспечивает передачу систематизированных знаний, умений, навыков;
- научная - обеспечивает генерацию фундаментальных знаний и проведение прикладных исследований и разработок;

– производственная – обеспечивает производство наукоемкой продукции.

Сочетание успешной образовательной, научно-исследовательской и инновационной деятельности в вузах становится определяющим фактором качества подготовки конкурентоспособных, востребованных рынком труда кадров. Актуальным в целях обеспечения качественной подготовки кадров представляется использование инновационных технологий в организации и управлении образовательной деятельностью. Основная цель инновационной политики в сфере высшего образования – это планомерная реализация непрерывной и последовательной системы инноваций, обеспечивающих опережающее развитие системы высшего профессионального образования в соответствии с задачами социально-экономического и культурного развития общества.

Реализация инновационной политики включает следующее:

- внедрение инновационных педагогических технологий;
- внедрение системы многоуровневого образования;
- повышение качества высшего образования;
- внедрение междисциплинарных образовательных программ.

Управление современным образовательным процессом требует от преподавателя широкого использования интерактивных технологий обучения, позволяющих максимально приблизить образовательный процесс к организационно-производственным ситуациям, повседневной жизни трудового коллектива.

Разделяют три типа интерактивности, в которых должны использоваться средства коммуникаций:

- взаимодействие студента и электронного образовательного ресурса – определяет процесс интеллектуального взаимодействия непосредственно с предметом обучения;
- взаимодействие студента и преподавателя – преимуществом этого типа является индивидуальный подход;
- взаимодействие студентов между собой – взаимодействие студентов, происходящее в какой-либо образовательной группе, является ценным ресурсом обучения.

Таким образом, инновационное образование в высшей школе на базе достижений и технологии телекоммуникаций позволит существенно улучшить использование имеющихся источников учебного материала, значительно уменьшить расходы на перестройку инфраструктуры и обеспечить ее эффективное использование в процессе обучения. А применение интерактивных технологий обучения в управлении образовательным процессом повысит его эффективность, открывая новые горизонты и обеспечивая возможность адаптации процесса образования к специфическим особенностям отдельных индивидуумов. Также решением

проблемы совершенствования системы профессионального обучения является внедрение существующих педагогических технологий и их модернизация на основе полноценного использования возможностей информационно-коммуникационных технологий.

Выбор интерактивных технологий обучения обусловлен, прежде всего, содержанием учебного материала и целями обучения. Комплексное использование интерактивных технологий обучения находит свое отражение в системе инновационного высшего образования, т.к. для будущей работы составной частью являются практические знания.

Современное высшее образование ориентируется не только на традиционные ценности науки, но и ценности интегрального синтеза различных областей знаний, ценности инновационные как перспективные в получении и развитии новых технологий. Для подготовки конкурентоспособных выпускников необходимо использовать передовые технологии и методики. Компьютерная коммуникация должна существенно повлиять на формирование нового содержания образования, на изменение организационных форм и методов обучения.

Библиографический список:

1. Рогожин С.А. Органичное сочетание традиционного и инновационного подходов в образовании – залог успешного развития университета /С.А. Рогожин // Университетское управление: практика и анализ. 2005. № 6.
2. Савченко Н. А. Инновации в образовании: основания и смысл. URL: <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/84210>

УДК 336.228:519.863

И.А. Гребешкова, ст. преподаватель

кафедры «Менеджмента организаций и ЭММ»

ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

irinagrebeschikova@mail.ru

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Главным направлением налоговой политики государства является обеспечение экономического роста [1]. Этот тезис базируется на сбалансированном сосуществовании основополагающих, на наш взгляд, функций налогообложения – фискальной, стимулирующей и регулирующей, и проявляется в обеспечении оптимальной налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов. Поэтому налоговая политика относится к косвенным факторам экономического роста, то есть она опосредованно влияет на процессы экономического роста, способствуя или

препятствуя реализации растущего потенциала экономики. Это влияние в основном осуществляется посредством государственного налогового регулирования, в том числе и налоговой нагрузки организаций. В частности, в рамках выработки основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и плановые 2016-2017 годы задекларировано поддержание предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мире [2].

В рамках теории экономического роста важным является разработка методологического инструментария оценки влияния налоговой нагрузки на экономический рост как на государственном и региональном уровне [1], так и на уровне организаций. При разработке такого инструментария следует разделять краткосрочные и долгосрочные эффекты такого влияния [3]. При этом большинство работ по оценке влияния налогообложения на экономический рост основываются на уравнении накопления основного капитала [3].

Устойчивый экономический рост с учетом налоговой составляющей предполагает обеспечение оптимальной налоговой нагрузки, то есть такого уровня изъятий, который позволяет в практике обложения обеспечить разумное сочетание фискальной и стимулирующей функций налогов, достигая компромисс интересов государства и налогоплательщика [4].

Проблеме определения оптимальной налоговой нагрузки организаций посвящен ряд работ, основой которых являются модели, предложенные Балацким Е.В. [5, 6].

В основе моделей Балацкого Е. В. Лежит процесс накопления основного капитала и постулируется утверждение о том, что оптимальная налоговая нагрузка – это та нагрузка, которая обеспечивает прирост основного капитала. На основе идеи расширенного воспроизводства предлагается оценка оптимальной налоговой нагрузки. Модели Балацкого Е.В. являются, по сути, попыткой количественно интерпретировать кривую Лаффера. Им впервые из отечественных авторов рассмотрена связь между накоплением основного капитала, налоговой нагрузкой и рентабельностью, и дана их количественная оценка.

Продолжением работ Балацкого Е.В. стали работы таких авторов как Пасечник Ю., Рябцев А.В., Букач Б.А., Алексеев А.А., Кравец Т.В., Иващук А.Т.. Указанные авторы развили модели Балацкого Е. В., используя тот же подход: на основе модели накопления основного капитала организации методом агрегирования перешли к накоплению основного капитала и пополнению доходной части бюджета на уровне государства.

Оптимизация налоговой нагрузки в этих работах рассмотрена при условии роста налоговых поступлений, то есть, изучена проблема макроэкономического характера. Помимо поиска оптимальной налоговой

нагрузки, ряд авторов также определяли оптимальные ставки по налогам, которые в общих налоговых поступлениях государства занимают большую долю.

В данном случае, рассмотрена проблема оптимизации налогообложения с точки зрения организации, следовательно, вопрос определения оптимальной налоговой нагрузки хотя и является актуальным, однако претерпевает изменения. Это связано с тем, что для организации оптимизация вовсе не означает отсутствие налоговых выплат. Это скорее является заблуждением.

Оптимизация для организации – это возможность осуществлять хозяйственную деятельность с рентабельностью при условии выплаты налоговых обязательств. Но определение ставок по налогам, которые выдержали бы указанные выше условия, с практической точки зрения ничего не даст, так как организация не имеет права в соответствии с налоговым законодательством уплачивать налоги по оптимальным ставкам, которые оно само определило. Организация выплачивает налоги за отчетный период в соответствии с перечнем налогов и ставок по ним согласно виду деятельности и отраслевой принадлежности, указанной в налоговом законодательстве государства. Следовательно, оптимизация означает определение оптимальной налоговой нагрузки при действующей системе налогообложения. Оптимизация будет достигнута благодаря определению внутренних параметров работы организации или оценке наличия и структуры имеющихся в распоряжении активов.

Модель формирования основного капитала, которая взята за основу исследований, построенная также на работах Балацкого Е.В. [5, 6]. Исходя из предложенной модели, инвестиции в основной капитал формируются из части прибыли, остающейся в распоряжении организации и части амортизационных отчислений. Инвестиции в основной капитал в год t составят

$$inv_t = \alpha \cdot (\lambda \cdot K_t + pr_t \cdot (1 - r_5)),$$

где K_t - объем основных фондов на конец отчетного периода, λ - условная годовая норма амортизации (сумма амортизационных отчислений за отчетный период к стоимости основных фондов за отчетный период), α - склонность организации к инвестированию, pr_t - прибыль организации от основной деятельности, r_5 - ставка налога на прибыль.

Рассматривая инвестиции в основные фонды как неотъемлемую составляющую эффективной работы организации в условиях налоговой системы, в работе выполнена оценка оптимального размера склонности организации к инвестированию при условии максимизации инвестиций в основные фонды в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Применение данного подхода для оценки оптимальной склонности организации к инвестированию позволит повысить уровень экономической обоснованности принимаемых решений в области государственного управления, что невозможно без применения методов экономико-математического моделирования [7].

Библиографический список:

1 Майбуров И.Н. Теория и история налогообложения: учебное пособие / И. А. Майбуров, Н. В. Ушак, М. Е. Косов. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 422 с.

2 Основные направления налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 гг.: одобрены 01.07.2014 Правительством РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=126727;fld=134;dst=100009,0;rnd=0.9633083587978035>

3 Гусев А.Б. Налоги и экономический рост: теория и эмпирические оценки / А. Б. Гусев. – М.: Экономика и право, 2003. – 139 с.

4 Майбуров И.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс / И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 591 с

5 Балацкий Е. Налог на имущество предприятий и накопление основного капитала / Е. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. - № 3. – С. 86-93.

6 Балацкий Е. В. Воспроизводственный цикл и налоговое бремя / Е. В. Балацкий // Экономико-математические методы. – 2000. – Т. 36, № 1. – С. 3-16.

7 Незамайкин В.Н. Выбор экономико-математической модели для оценки эффективности мероприятий налоговой политики / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова // Вестник Финансового университета. – 2010. - № 3. – С. 30-33.

УДК 336.2

Л.А. Дремова, канд. эконом. Наук,
доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг»

Курский филиал ФГОБУ ВО

«Финансовый университет при Правительстве РФ»

ул. Ломоносова, д.3, г. Курск, 305016, Россия

dremova.55@mail.ru

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЦЕЛЕВОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК**

В современный период в странах с высокоразвитой экономикой одним из важнейших приоритетов становится создание институциональных условий и механизмов для повышения эффективности системы государственных закупок (товаров, работ, услуг), которая рассматривается в качестве одного из стратегических инструментов обеспечения нового

качества экономического роста. Новая Европейская Директива о Государственных Закупках (от 15.01.2014 г.) [1] определяет данную задачу в качестве ключевой, так как в настоящее время общий объем государственных закупок в ЕС достиг 19% ВВП. Как отмечают специалисты Всемирного банка, во-первых, «ставки в этой игре слишком высоки, и, несмотря на активизацию по реформированию, во всем мире сфера государственных закупок остается источником повышения коррупционного риска»; во-вторых, «чтобы государственные закупки были эффективными, они должны отвечать потребностям соответствующих субъектов, то есть общества, государства и частного сектора» [2].

Реализуемая с 2006 г. Реформа системы государственных закупок в России по своей методологии во многом носит фрагментарный и процедурный характер, что не позволяет кардинально улучшить ситуацию в области удовлетворения потребностей государственного (общественного) сектора. При этом общий объем бюджетных средств, израсходованных на закупку товаров, работ, услуг органами власти различных уровней в 2013 году составил более 8,5 трлн руб., еще более 9 трлн. Руб. [3] составляет объем закупок компаний с государственным участием, унитарных предприятий, бюджетных и автономных учреждений. То есть, около 25 % ВВП нашей страны перераспределяется через систему контрактации на рынке государственных закупок и закупок корпоративного сектора.

Начиная с 1 января 2014 г. Вступил в силу новый Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Целью создания контрактной системы является повышение эффективности обеспечения общественных нужд за счет реализации системного подхода к формированию, заключению и исполнению государственных и муниципальных контрактов, прозрачности всего цикла закупок от планирования до приемки и оценки результатов, а также целевого использования бюджетных средств в осуществлении государственных закупок.

Создание института качественного и эффективного обеспечения общественных нужд представляется чрезвычайно важной задачей, вместе с тем хотелось бы подчеркнуть, что «новое качество» системы государственных и муниципальных закупок должно обеспечивать и реализацию функций государственного регулирования в ходе модернизации и инновационного обновления российской экономики. В современных условиях государство выступает как крупнейший заказчик и потребитель продукции целого ряда отраслей, что позволяет превращать государственный спрос в мощный инструмент регулирования экономики, оказывающий влияние на ее динамику и структуру для достижения

стратегических целей развития страны.

Не случайно В.В. Путин назвал государственные закупки инструментом общественного регулирования, который, однако, еще используется неэффективно и не ориентирует поставщиков на инновационное развитие [4].

Актуальность проблем, рассматриваемых в отчёте, обусловлена и тем, что на современном этапе государственные закупки выступают одним из ключевых процессов, который обеспечивает и фактически отражает качество отношений государства, бизнеса и общества. В этой связи разработка методологии построения модели управления, опирающейся на развитые контрактные механизмы, на макро – и микроуровне в единстве с другими инструментами государственного управления представляется чрезвычайно важной задачей для формирования новой стратегии социально-экономического развития страны.

Под контрактной системой в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд понимается совокупность участников контрактной системы, в том числе: федеральный орган исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов РФ по регулированию контрактной системы; федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные на осуществление нормативно-правового регулирования, управления и контроля в сфере закупок; заказчики, участники закупок (в том числе Государственная корпорация по атомной энергии «Росэнергоатом»); специализированные организации, операторы электронных площадок; органы единой информационной системы в сфере закупок; потенциальные исполнители (подрядчики, поставщики). В соответствии с вышеназванным законом заказчиками осуществляются закупки для обеспечения федеральных нужд, нужд субъектов РФ и муниципальных нужд, а именно для:

- достижения целей и реализации мероприятий, предусмотренных государственными программами РФ (в том числе федеральными целевыми программами, иными документами стратегического и программно-целевого планирования), государственными программами субъектов РФ, муниципальными программами;

- исполнения международных обязательств РФ, реализации межгосударственных целевых программ, участником которых является Российская Федерация.

- выполнения функций и полномочий государственных органов РФ, органов управления государственными внебюджетными фондами РФ, государственных органов субъектов Российской Федерации, органов управления территориальными внебюджетными фондами, муниципальных органов.

Следует отметить, что с 2008 года в Российской Федерации проводится планомерная работа по формированию нормативной базы по профилактике и противодействию коррупции, отвечающей научным разработкам и современным международным требованиям в целях прозрачности государственного управления [5].

Анализ ключевых изменений, внесенных в соответствии с Законом о контрактной системе в процесс организации и регулирования государственных и муниципальных закупок позволяет сделать вывод о формировании институциональных основ для перехода к новому качеству управления закупками.

Библиографический список:

1. Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2014-2016 годах [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/18332>.
2. Многоликая коррупция – проект Всемирного банка / под ред. Э.Кампоса, С.Прадхана. Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. С. 377, 380.
3. <http://zakupki.gov.ru>
4. <http://premier.gov.ru/ru/events/news/9605/>
5. Баркатунов, В.Ф., Дремова, Л.А., Покрамович, О.В. Механизм противодействия коррупции в сфере осуществления государственных и муниципальных закупок. Учебное пособие. / В.Ф.Баркатунов, Л.А.Дремова, О.В.Покрамович // Курск: Издательство МУП «Курская городская типография», 2015. – 288 с.

УДК 336.02

В.И. Епифанова, канд. эконом. Наук,
ст. преподаватель кафедры «Экономика и финансы»

Курский филиал ФГОБУ ВО

«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

ул. Ломоносова, д.3, г. Курск, 305016, Россия

epifanova_vi@mail.ru

**СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОПОЛНЕНИЯ
ЛИКВИДНОСТИ СЧЕТОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ
БЮДЖЕТОВ**

Современную казначейскую систему в Российской Федерации невозможно представить без развития и применения новых современных инструментов и оказания дополнительных услуг клиентам.

Направлений совершенствования функциональной деятельности Федерального казначейства достаточно много. Одной из стратегических задач Федерального казначейства Российской Федерации является повышение качества кассового обслуживания исполнения бюджетов

субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и учета операций со средствами не участников бюджетного процесса. В части решения этой задачи финансовым органам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований предоставляется дополнительный инструмент по поддержанию ликвидности счетов региональных и местных бюджетов.

В процессе исполнения региональных бюджетов и бюджетов муниципальных образований периодически возникает, так называемый, временный кассовый разрыв. Это может быть обусловлено неравномерностью поступления доходов в бюджеты и необходимостью оплаты расходных обязательств, связанных с сезонным характером осуществления мероприятий, таких как выплата отпускных, оплата работникам бюджетных учреждений проезда в отпуск, проведение капитальных ремонтов, расходы в области сельского хозяйства и т.д. Кассовые разрывы, как правило, носят кратковременный характер, и для их погашения привлекаются денежные средства в виде краткосрочных займов от кредитных организаций.

Курская область в данном случае не является исключением. В текущем году Администрация области планирует привлечь в бюджет Курской области кредиты кредитных организаций на финансирование кассовых разрывов, обусловленных сезонным характером затрат либо сезонным характером поступлений доходов, в сумме 6.4 млрд. руб., что составляет 15.9 % от прогнозируемого общего объема областного бюджета.

Уплата процентов за пользование заемными средствами в бюджете Курской области предусмотрена в сумме 250.0 млн. руб., что ложится дополнительным бременем на расходную часть бюджета. Однако части этих расходов возможно избежать и обеспечить пополнение средств на счете областного бюджета посредством привлечения средств бюджетных и автономных учреждений.

Такую возможность предоставляет приказ Министерства финансов Российской Федерации от 08.06.2012 № 76н «О перечислении остатков средств бюджетных и автономных учреждений субъектов Российской Федерации (муниципальных бюджетных и автономных учреждений) с соответствующих счетов территориальных органов Федерального казначейства, открытых в учреждениях Центрального банка Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации для отражения операций со средствами бюджетных и автономных учреждений субъектов Российской Федерации (муниципальных бюджетных и автономных учреждений), в бюджеты субъектов Российской Федерации (местные бюджеты), а также их возврата на указанные счета» [1], разработанный в соответствии с частью 23 статьи 30 Федерального закона от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные

законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

В рамках данного механизма предусмотрено ежедневное перечисление остатков денежных средств бюджетных и автономных учреждений субъектов Российской Федерации (муниципальных бюджетных и автономных учреждений) на счета соответствующих бюджетов и их возврат в необходимом объеме для осуществления кассовых выплат бюджетных и автономных учреждений в двух вариантах, в зависимости от порядка ведения их лицевых счетов.

По первому варианту, в случае открытия и ведения лицевых счетов бюджетных и автономных учреждений в финансовом органе, территориальный орган Федерального казначейства осуществляет перечисление остатков средств со счетов N 40601 и N 40701 в соответствующие бюджеты на основании платежных документов, представленных финансовыми органами.

По второму варианту, в случае открытия и ведения лицевых счетов в территориальном органе Федерального казначейства, он рассчитывает этот остаток в соответствии с Соглашением, заключенным между финансовым органом и территориальным органом Федерального казначейства.

В Управлении Федерального казначейства по Курской области открыты и ведутся 610 лицевых счетов для учета операций, осуществляемых областными бюджетными и автономными учреждениями [2].

Исходя из данного положения, Управление работает по второму варианту, заключив с Комитетом финансов Курской области в апреле 2013 года Соглашение о перечислении остатков средств государственных учреждений Курской области со счета Управления Федерального казначейства по Курской области, открытого в учреждении Центрального банка Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации для отражения операций со средствами государственных учреждений Курской области в бюджет Курской области, а также их возврата на указанный счет.

Используя в практической деятельности такой порядок работы осуществлена эффективность по управлению ликвидностью счета бюджета Курской области.

При переходе на данный механизм 17.04.2015 Управлением перечислено в бюджет более 0.5 млрд. руб. остатков средств областных государственных бюджетных и автономных учреждений. Ежедневные перечисления в среднем составляют около 50.0 млн. руб. В настоящее время в бюджете Курской области используются остатки бюджетных и автономных учреждений в сумме до 0.8 млрд. руб [2].

Внедрение Порядка перечисления остатков средств бюджетных и автономных учреждений субъектов Российской Федерации (муниципальных бюджетных и автономных учреждений) с соответствующих счетов территориальных органов Федерального казначейства, открытых в учреждениях Центрального банка Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации для отражения операций со средствами бюджетных и автономных учреждений субъектов Российской Федерации (муниципальных бюджетных и автономных учреждений), в бюджеты субъектов Российской Федерации (местные бюджеты), а также их возврата на указанные счета дало возможность Комитету финансов Курской области обеспечить управленческий подход к исполнению областного бюджета, когда денежные средства не замораживаются на лицевых счетах бюджетных и автономных учреждений, а всегда доступны для оперативного управления.

Библиографический список:

1. О перечислении остатков средств бюджетных и автономных учреждений субъектов Российской Федерации (муниципальных бюджетных и автономных учреждений) с соответствующих счетов территориальных органов Федерального казначейства, открытых в учреждениях Центрального банка Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации для отражения операций со средствами бюджетных и автономных учреждений субъектов Российской Федерации (муниципальных бюджетных и автономных учреждений), в бюджеты субъектов Российской Федерации (местные бюджеты), а также их возврата на указанные счета» - приказ Министерства финансов Российской Федерации от 08.06.2012 № 76н. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/08/15/ministerstvodok.html>

2. <http://kursk.roskazna.ru/>

УДК 368.811

М.И. Казнова, канд. эконом. Наук, доцент

ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Увеличение потока туристов в страны дальнего и ближнего зарубежья свидетельствует о необходимости защиты от тех или иных неожиданностей в путешествиях. Наиболее квалифицированную медицинскую, юридическую, административную помощь может оказать страховая компания.

Страхование в туризме относится к рисковым видам страхования. Их отличительными чертами являются кратковременность, высокий уровень неопределённости наступления страхового события, объёма потерь.

К основным видам страхования туристических рисков относятся:

- добровольное медицинское страхование (от внезапного заболевания, смерти, гибели, нанесения телесных повреждений при наступлении несчастного случая во время путешествия);
- имущественное страхование перевозимого багажа и личных предметов;
- страхование ответственности перевозчиков туристов, автопутешественников за нанесённый ущерб экологии и третьим лицам.

В зарубежной практике страховые компании обеспечивают получение юридической и информационной поддержки. Такие услуги весьма удобны для туриста и повышают рейтинг страховщика. Юридический аспект означает оказание правовой поддержки туристам при фиксации административных и гражданских нарушений. Информационный аспект предусматривает консультативную помощь по следующим вопросам:

- цель поездки;
- в какой стране провести отпуск;
- как выглядит система здравоохранения в принимающей стране;
- способ проведения отпуска (на пляже, экстремальная экспедиция, спорт);
- поездка с детьми или самостоятельно;
- наиболее удобные маршруты перемещения по стране пребывания;
- сведения о достопримечательностях страны пребывания.

Помимо традиционных видов страхования туристических услуг на рынке появляются такие виды как: страхование от несчастного случая, страхование ответственности за нанесение ущерба имуществу гостиниц, ресторанов и т. Д., страхование от невыезда, страхование на случай несвоевременного вылета, от неполучения визы. При страховании туриста от несчастного случая путешественнику оплачивают не только амбулаторное лечение, но и операции, транспортировку к ближайшему медицинскому учреждению, перевод в специализированную клинику соответственно диагнозу, возмещение дополнительных расходов на сопровождающее лицо с учётом расходов на его проживание. Страховым случаем при страховании ответственности за нанесение ущерба имуществу гостиниц и ресторанов является прямой ущерб, нанесённый путешественником в результате непреднамеренных действий. При добровольном медицинском страховании полис предусматривает и организацию, и оплату репатриации тела в случае смерти застрахованного.

Страхование багажа туристов приобрело популярность вследствие беспечности туристов и небрежного отношения работников аэропортов. Страховыми случаями являются кража, порча всего багажа или его части.

К багажу относятся личные вещи застрахованного, а именно: сданные в грузовой отсек транспортного средства, ручная кладь, находящиеся в номере гостиницы страны пребывания. Исключаются из перечня документы, деньги, ценные бумаги, ювелирные изделия, произведения искусства.

Страховыми случаями при страховании от невыезда считаются смерть, болезнь, травма застрахованного или близких родственников, судебное разбирательство с участием застрахованного, получения повестки для исполнения воинского долга, неполучения визы при своевременной подаче документов, повреждения или уничтожения имущества застрахованного лица при пожаре, злоумышленных действий третьих лиц. Исключение – неправильное оформление документов туристической фирмой, неисполнения договорных обязательств. [1]

Схемы страхования туристов подразделяются на два типа: компенсационную и сервисную. Предпочтительней для застрахованного является вторая, так как ему нужно только сообщить оператору о страховом случае. Все расходы берёт на себя страховщик.

По первой схеме турист сам расплачивается за оказанные услуги, а при возвращении предъявляет все оправдательные документы страховой компании. К основным недостаткам компенсационной схемы относят:

- 1) обязательный запас валютных средств;
- 2) отсутствие гарантий того, что турист получит страховую выплату в полном объёме при возвращении на родину.

Компенсационная схема применяется в последнее время достаточно редко. [2]

Увеличивающийся поток туристов требует дальнейшего развития и совершенствования спектра оказываемых страховых услуг по защите жизни и имущества путешествующих граждан. Страховым компаниям необходимо использовать опыт стран ближнего и дальнего зарубежья для продвижения новых продуктов на страховом рынке. При этом необходимо учитывать особенности национальной экономики, традиций, уровня жизни. Катализатором расширения рынка страхования туристических услуг может послужить принятие положения об обязательном страховании туристов, ответственности туроператоров, повышения страховой грамотности путешествующих, использование комплексного страхования, системы льгот и бонусов.

Библиографический список:

1. Гвозденко А.А. Страхование в туризме. Учебник / А.А. Гвозденко – М.: ТК Висби «Издательство Проспект», 2010. – 464 с.
2. Черникова Л.И. Страхование и риски в туризме. Учеб.пособ. для студ. Высш. Учеб. Завед./ Л.И. Черникова – М.: Изд. Центр «Академия», 2010. – 164 с.

УДК 336.71

Калацевич К.В., студ.гр.ФКМ-21з

Научный руководитель: Лунякова Н.А., к.э.н.,

доцент кафедры «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одним из наиболее значимым в системе налогов является налог на прибыль. Вопросы, связанные с этим налогом, имеют большое значение как для государства, так как он является важной доходной статьей бюджета, так и для отдельных предприятий, так как сумма его выплат обычно одна из самых крупных. В последнее время возникает множество споров по поводу эффективности применения этого налога.

Согласно статьи 246 Налогового Кодекса Российской Федерации налогоплательщиками по налогу на прибыль являются: Российские и иностранные организации, которые осуществляют деятельность в РФ или получают доходы от источников в РФ [1].

Налог на прибыль является одной из основных современных форм налогового изъятия. Он занимает особое место в налоговых системах, так как напрямую уменьшает тот результат, который является целью предпринимательской деятельности, поэтому его можно назвать инструментом, влияющим на экономическое развитие, и каждый его элемент должен быть просчитан и обоснован. Велика роль этого налога в развитии о-лого предпринимательства, а также в привлечении в экономику страны иностранных инвестиций, поскольку в законодательстве многих стран предусматривается полное или частичное освобождение от уплаты именно этого налога в первые годы создания и функционирования малых и совместных с иностранными предприятий и организаций [2].

Актуальность выбранной темы обуславливается следующими факторами:

- налогообложение прибыли организации играет важную роль в условиях рыночных отношений в России, т. К. оказывает огромное влияние на всю финансово-хозяйственную деятельность;
- налог на прибыль организаций в системе налогов РФ занимает важное место, являясь одним из наиболее доходных налоговых источников.

Большинство руководителей предприятий высказывают недовольства по поводу высокой налоговой ставки – 20% (2% в федеральный бюджет, 18% - в региональный). Но если рассмотреть изменения, принятые в 2009 году, то видно, что государство ведет активную политику по снижению налоговой нагрузки за счёт сокращений поступлений доходов в федеральный бюджет: изменение ставки с 24% до 20%. Помимо этого,

предусмотрено понижение налоговой ставки в местный бюджет с 18% до 13,5%, что помогает регионам стимулировать отдельные проблемные отрасли

Законом № 395 – ФЗ от 28.12.2010 для организаций, работающих в образовательной и медицинской деятельности, предоставляется право на применение нулевой процентной ставки по налогу на прибыль в 2011-2019 годах. Для применения льготы организации должны соответствовать требованиям, перечисленным в статье 284.1 НК РФ, главное из которых – осуществлять образовательную и медицинскую деятельность, включенную в Перечень видов образовательной и медицинской деятельности, установленной Правительством РФ. Однако, позднее в феврале 2011 года, МИНФИН России сообщил, что в 2011 году применять данную льготу нельзя.

Подробности об этом указано в письме от 15.02.2011 № 03-03-10/10.

Особенности использования новой льготы установлены в статье 284.1 НК РФ. Среди условий для применения нулевой ставки есть такое условие, как оказание видов деятельности, включенных в специальный перечень, установленный Правительством РФ (пункт 1 статья 284.1 НК РФ).

С 1 января 2012 года налоговая ставка 0% в федеральный бюджет установлена пунктом 1.2 статьи 284 Кодекса для организаций – резидентов технико-внедренческой особой экономической зоны (до 1 января 2018 года), а также организаций – резидентов туристско-рекреационных особых экономических зон, объединенных решением Правительства в РФ в кластер (до 1 января 2023 года) [5].

Статьей 284 НК РФ установлены также ставки налога по отдельным видам доходов и операций, осуществляемых налогоплательщиками: по доходам от реализации и иного выбытия (в том числе погашения) долей участия в уставном капитале российских организаций, а также акций российских организаций с учетом особенностей, установленных в статье 284.2 Кодекса (0%); по доходам, полученным в виде дивидендов (0, 9 и 15%); по доходам, полученным в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам (0,9 и 15%). Суммы налога на прибыль, исчисленные налогоплательщиками по этим видам операций, зачисляются в полной сумме в федеральный бюджет [1].

Низкий спрос, исходя из невысоких доходов населения, тормозит развитие предприятий. Вместо того чтобы сконцентрировать свой капитал на развитие производства, молодые предприятия вынуждены тратить значительную долю своих средств на государственный контроль и регулирование. Большую часть в этом процессе занимает налог на прибыль с организаций.

Налог на прибыль в данный момент один из самых проблемных налогов. В налоговом кодексе, именно по этому налогу, выявляются множество размытых трактовок и неточностей. То есть проблема расчёта

налоговой базы по данному налогу (с предоставляемыми льготами, формированием амортизационной политики и определением налоговой базы по отдельным операциям) является очень весомой и требует определенных доработок.

Важную роль в системе налогообложения прибыли занимает применение льгот. При постоянных поправках, изменениях, сокращениях можно назвать льготы самым нестабильным элементом налоговой системы, поэтому для многих предприятий проблемой является их оптимальное использование. В современном налоговом механизме льготам принадлежит особая роль. Именно поэтому налоговые льготы очень эффективны как для предприятия, так и для экономики в целом.

Следует так же отметить и проблему доначисления пеней на сумму авансовых платежей. На практике часто происходят ситуации, что налогоплательщик неумышленно не справляется с возложенной на него налоговой обязанностью, используя метод начисления. По документам, денежные суммы от разного рода сделок должны находиться на балансе организации, следовательно, налог должен быть уплачен в соответствующий бюджет, в то время, как фактически деньги еще не поступили, что приведет к нестабильному финансовому положению общества.

Так же, в качестве недостатков, можно отметить и то, что налоговое законодательство не содержит требований и правил оформления каких-либо документов для целей налогообложения, отдавая это в компетенцию Минфина РФ. На практике часто складываются ситуации, когда налогоплательщик подает декларацию по старой форме, а налоговый орган требует от налогоплательщика подачи декларации по новой форме, в то время, как сроки подачи декларации уже прошли. Налогоплательщик повторно подает декларацию, и данное действие налоговый орган расценивает как признание того, что декларация не была подана в срок, а, следовательно, должны наступить предусмотренные законодательством налоговые санкции.

Практика применения налогового законодательства показывает, что буква и дух закона часто не совпадают в Налоговом Кодексе. Во многом это связано с несовершенством норм налогового законодательства Российской Федерации, в особенности с тем, что глава 25 НК РФ составлена и написана таким образом, что она трудно поддается пониманию неспециалиста в области налогообложения [4].

Данные выводы показывают, что Налоговый Кодекс нуждается в постепенной модернизации своих норм в сторону либерализации налогового законодательства, снижения императивного давления на налогоплательщика. Подобные меры будут способствовать развитию отечественных организаций, что в последствии увеличит собираемость налога на прибыль организаций, а, следовательно, будет выполнена одна

из важнейших задач, установленных статьей 8 НК РФ – финансовое обеспечение деятельности государства.

Основные направления совершенствования налогообложения прибыли включают в себя:

- снижение налогового бремени;
- оптимальное распределение средств между бюджетами разных уровней;
- повышение эффективности экономической функции налогов.

Стабильность налоговой системы обеспечивает расширение и совершенствование производства, а также величину прибыли предприятий, а от предприятий зависит всё общество в целом.

Таким образом, налог на прибыль имеет двоякое значение: фискальное и регулирующее. Во-первых, налог является важным доходом бюджета, во-вторых, налог на прибыль играет роль экономического инструмента регулирования экономики. Государство, лишённое собственности, не может управлять производственным процессом административными методами. Спущенные сверху директивные указания, не подкреплённые экономическими стимулами, вряд ли будут выполняться частными предприятиями, акционерными обществами, деятельность которых определяется в первую очередь требованиями рынка и законом стоимости. В связи с этим управление хозяйственными процессами возможно лишь экономическими методами, и, прежде всего, набором элементов налогообложения прибыли: ставками, расчетом объекта обложения, льготами и санкциями. Изменяя обложение прибыли юридических лиц этими методами, государство способно оказать серьезное давление на динамику производства: стимулировать его развитие либо сдерживать движение вперед. Действующий налог на прибыль предприятий и организаций в России регулирующую роль выполняет слабо в силу неустойчивой экономической ситуации в стране, а также существования слабой налогооблагаемой базы. Налог на прибыль предприятий и организаций действует на всей территории страны.

Литература:

1. Налоговый Кодекс РФ (НК РФ).
2. Федеральный закон от 20.04.2014 № 81-ФЗ, изменения в главу 25 «Налог на прибыль организаций».
3. Федеральный закон от 26.11.2008г № 224-ФЗ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового Кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ».
4. Нефедова Т.Н. Ловушка для налогового агента / Т.Н. Нефедова //Налог на прибыль организаций: учет доходов и расходов, 2014. - №3.
5. Ковалдо Р.С. Сложные моменты применения ставки 0% по налогу на прибыль / Р.С. Ковалдо // Налоги и налоговое планирование, 2013. - №7.

УДК 336.22.02

М.В. Карп, д.э.н., профессор

В.Б. Бембеева, магистр 1 курса

Государственный университет управления

г. Москва, Рязанский проспект, д.99

mv_karp@guu.ru

СОЗДАНИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ)

В 2014 г. На основании данных, представляемых налоговыми органами, в консолидированный бюджет Республики Калмыкия поступило администрируемых ФНС России доходов в размере 3573,6 млн. руб., что составляет 106,7% по отношению к 2013 г. Значительную долю консолидированного бюджета субъекта занимают доходы по НДФЛ. Они составили 1822,2 млн. руб., что представляет собой около 50,99% всех налоговых поступлений бюджета субъекта, и выросли по сравнению с 2013 г. На 3,7%. Поступления от налога на прибыль организаций составили в рассматриваемом периоде 625,2 млн. руб., что составляет 105,6% по отношению к аналогичному периоду 2013 г.

Очевидно, что принятие решений по вопросам сохранения тех или иных льгот, а также введения новых необходимо осуществлять по результатам анализа практики их применения, администрирования и результативности.

Проведенная оценка эффективности действующих налоговых льгот в Республике Калмыкия показала, что ни один из трех видов эффективности: экономической, бюджетной и социальной – не является абсолютно эффективным ($K_{ЭЭФ} = 0,80$; $K_{БЭФ} = 0,90$; $K_{СЭФ} = 0,81$). Однако, общая эффективность налоговых льгот, которая представляет собой совокупность экономического, бюджетного и социального параметров эффективности равна 2,50 и удовлетворяет условию: $\sum(K_{ЭЭФ}, K_{БЭФ}, K_{СЭФ}) \geq 2$. Таким образом, предоставление и использование налоговых льгот, установленных законодательством субъекта, в Республике Калмыкия в 2013 г. Можно считать достаточно эффективным.

Корреляционно-регрессионный анализ зависимости доходов консолидированного бюджета Республики Калмыкия от объема инвестиций в основной капитал показал наличие прямой зависимости: полученная корреляционно-регрессионная модель, свидетельствует о том, что каждый инвестиционный рубль, вложенный в объекты регионального сектора экономики, обеспечивает приток двадцати копеек в бюджет субъекта. Так, повышение инвестиционной привлекательности регионов

посредством предоставления налоговых льгот положительно повлияет на доходы бюджета субъекта РФ и его социально-экономическое развитие.

Одним из факторов, влияющих на повышение налоговых доходов бюджета субъекта, является объем инвестиций в данный регион. Привлечение инвестиций в регион и увеличение доходов его бюджета возможно также через создание на территории субъекта особой экономической зоны.

Особая экономическая зона (ОЭЗ) – это определяемая Правительством РФ часть территории РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Существует четыре основных типа ОЭЗ: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые.

Создание ОЭЗ в регионе способствует не только притоку инвестиций в бюджет, но и развитию обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, разработке и производству новых видов продукции, развитию импортозамещающих производств, обеспечению конкурентоспособности России в мировом сообществе и ее равноправной интеграции в мировое экономическое пространство.

В Южном федеральном округе действуют ОЭЗ, специфические для отдельных регионов. К ним относятся¹:

- Промышленно-производственная ОЭЗ «Астрахань» – увеличение доли на мировом рынке судостроения и высокотехнологичной продукции, создание крупномасштабного промышленного и судостроительного кластера;

- Туристско-рекреационная ОЭЗ «Гранд Спа Юца» в Ставропольском крае – развитие туризма, использование целебных природных ресурсов региона;

- Туристический кластер на территории Краснодарского края и Республик Ингушетия, Дагестан, Адыгея, Кабардино-Балкария и Карачаево-Черкессия.

В Республике Калмыкия предлагается создать несколько иной тип ОЭЗ, характерный для развития отраслей данного субъекта – сельскохозяйственную особую экономическую зону, специализирующуюся на животноводстве, а именно выращивании и разведении крупного рогатого скота, овец, получении продукции в виде мяса, молока, шерсти с целью обеспечения России данными продуктами за счет внутренних источников. Таким образом, цель создания особой экономической зоны в Республике Калмыкия – укрепление экономических позиций России через стимулирование социально-экономического развития отдельного субъекта.

Появление ОЭЗ позволит привлечь инвестиции в экономику Республики и увеличить налоговые поступления в региональный и федеральный бюджеты, а также стимулировать социально-экономическое

развитие страны в целом не только через внутреннее обеспечение сельскохозяйственной продукцией, но и ее экспорт за пределы РФ. Так, по данным Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ), импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции в РФ за 2000-2013 гг. вырос примерно в 6 раз – с 7 млрд. долл. До 43 млрд. долл.²

22 апреля 2015 года Указом Президента РФ В.В. Путина Министром сельского хозяйства РФ назначен Ткачев Александр Николаевич, прежде занимавший должность губернатора Краснодарского края. Как отметил на встрече с А.Н. Ткачевым В.В. Путин, «... нам нужно своей собственной продукцией, продукцией отечественных товаропроизводителей заполнять собственный рынок, и делать это нужно быстро, с тем, чтобы снизить накал на продовольственном рынке, понизить цены ...».

Действительно, сегодня импортозамещение становится главным пунктом экономической политики РФ. По сообщению РИА-Новости, с 7 августа 2014 г. Россия на год ограничила импорт ряда товаров из стран, которые ввели против нее санкции. Президент РФ В.В. Путин 6 августа 2014 г. Подписал Указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ»³. В соответствующий список попали говядина, свинина, фрукты, птица, сыры и молочная продукция, орехи и другие продукты.

Как заявил Президент РФ В.В. Путин на заседании Совета законодателей РФ 27 апреля 2015 г., «... в ответ на введение ограничения в отношении России мы ввели известные ограничения, ограничения на рынок товаров сельхозпроизводства. Конечно, изначально было понятно, что это не может не привести к определенному скачку цен. Но в то же время это шанс в условиях нашего пребывания в ВТО освободить внутренний рынок для национальных производителей». Так, ограничение доступа на российский рынок сельхозпроизводства товаров иностранного производства можно считать шансом развития собственных предприятий.

Кроме того, в рамках развития активного сотрудничества Российской Федерации с Китаем, Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ) и Народное правительство провинции Хэйлунцзян (КНР) в мае 2015 г. Подписали соглашение о создании специализированного инвестиционного фонда объемом 2 миллиарда долларов для финансирования проектов в области сельского хозяйства в России и Китае.

Как заявил глава РФПИ Кирилл Дмитриев во время интервью на телеканале «Россия 24», «... два миллиарда долларов – это тот объем инвестиций, который планируется. При этом средства от РФПИ составят меньшую часть от этих инвестиций. А большую часть составят инвестиции от китайских институциональных инвесторов, которые заинтересованы в развитии совместного агросектора»⁴. Уже до конца 2015 г.

Специализированный российско-китайский инвестиционный фонд планирует профинансировать один-два агропромышленных проекта.

Республика Калмыкия соответствует основным критериям создания особых экономических зон, установленных Постановлением Правительства РФ от 26 апреля 2012 г. № 398 «Об утверждении критериев создания особой экономической зоны». Резидентам и инвесторам данной ОЭЗ предполагается предоставление определенных налоговых льгот, требующих конкретизации в соответствии со спецификой деятельности ОЭЗ.

Таким образом, создание сельскохозяйственной особой экономической зоны на территории Республики Калмыкия позволит самостоятельно обеспечивать сельскохозяйственной продукцией субъекты РФ, уменьшить объемы импорта сельскохозяйственной продукции в РФ и увеличить экспорт.

Библиографический список:

1. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ: <http://economy.gov.ru/>
2. Импорт продовольствия и сельскохозяйственной продукции // Аналитическая серия Института комплексных стратегических исследований. – №68(136), 2014 г.
3. РИА Новости <http://ria.ru/politics/20140718/1016514535.html>
4. РИА Новости <http://ria.ru/economy/20150508/1063437217.html>

УДК 336.14

М.В. Карп – докт. Экон. наук, профессор

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Москва, Рязанский проспект, 99

М.С.Головина

НИУ «Высшая школа экономики»

Москва, Мясницкая ул., 20

mv_karp@guu.ru

ПОВЫШЕНИЕ НЕЗАВИСИМОСТИ ЭКОНОМИКИ РФ ОТ ВНЕШНИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

Падение цен на нефть в 2014 году еще раз указало на острую необходимость изменения существующей структуры экономики, сокращение сырьевого экспорта для её оздоровления. За последние десятилетия наличие доступного и «быстрого» дохода от экспорта нефти и газа дестимулировало развитие несырьевых отраслей производства, стало причиной упадка наукоёмких производств, который обусловил текущее несбалансированное развитие экономики. Тем не менее добыча и экспорт сырья в России продолжает расти: доля топливно-энергетических товаров в структуре экспорта возросла с 42,5% в 1995 году¹ до более 65% в январе-

июне 2015 года², а физический объем продаваемых за границу нефти и нефтепродуктов вырос на 11,5% и 20,2% соответственно в 2015 году по сравнению с 2014 годом². Кроме того, реализуются проекты постройки нового трубопровода в обход Украины, что указывает на продолжение политики продажи углеводородов.

Геополитические потрясения 2014 года усугубили положение национальной экономики после введения секторальных санкций. Изменившаяся конъюнктура вновь оказала влияние на российскую экономику, на этот раз из-за продуктового эмбарго сократился импорт продовольствия в страну. По состоянию на текущий момент наблюдается небольшое оживление в сельском хозяйстве и легкой промышленности.

При существующих геополитических проблемах национальная экономика должна повышать свою независимость не только в финансовом отношении, но и в продуктовом и товарном. Санкции наглядно показали, к чему привела односторонняя развитость российской экономики и её зависимость от мировых рынков. Вступление во всемирную торговую организацию на фоне санкций выглядит неверным шагом. После объявления продуктового эмбарго нашей стране было бы логичнее повышать таможенные пошлины, а не снижать их.

Инструментом по восстановлению национального хозяйства и промышленности может послужить политика импортозамещения. Нет однозначного мнения, какие результаты она принесет, и необходимо учитывать все возможные последствия такой политики.

Политика импортозамещения основывается на создании благоприятной среды для роста национальной промышленности. Сторонники данной концепции утверждают, что устойчивое экономическое развитие государства возможно лишь в случае существенного увеличения уровня промышленного самообеспечения, увеличения объемов выпуска продукции внутри страны. Ставка на самообеспеченность является следствием нестабильности процессов, происходящих в мировой экономике, настороженным отношением к иностранному капиталу.

Можно выделить следующие цели импортозамещения:

1. Обеспечение национальной и государственной безопасности государства.
2. Достижение технологической независимости в критических областях.
3. Содействие формированию положительного сальдо торгового баланса.
4. Выращивание национальных лидеров для завоевания глобального рынка.

Однако отказаться полностью от импорта невозможно и нецелесообразно, следует разделить импорт на 3 группы. Первая должна включать импортные товары, аналоги которых производятся в стране в недостаточном количестве. С этой целью необходимо ставить задачу модернизации действующих производств таким образом, чтобы

увеличить выпуск потребной продукции. Вторая включает импортные товары, которые в стране не производятся, но выпуск, которых можно и нужно освоить в сжатые сроки. Соответственно, на этом уровне целесообразна постановка задач создания новых современных импортозамещающих производств с гарантией конкурентоспособности, как минимум, на внутреннем рынке. Наконец, третья группа включает изделия и товары, не производимые в стране, поскольку их импортозамещение экономически невыгодно или невозможно в силу объективных причин. Такие товары необходимо относить к так называемому критическому импорту, и главная задача на этом направлении — сократить потребление такой группы товаров, изучить и применять возможности непрямого замещения.

Определим угрозы, которые может нести в себе политика импортозамещения:

- Отсутствие конкуренции с более качественными иностранными товарами лишает национальных производителей стимула повышать качество своей продукции. При таком развитии событий повторяется недостаток закрытой экономики, который наша страна пережила в прошлом веке.

- Долгий срок, в течение которого будет реализовываться политика импортозамещения, во время которого потребители будут переплачивать за товар недостаточного качества.

- Возможность не оказания государственной помощи малому бизнесу и предпринимательству вследствие коррупции и/или бюрократии.

- Возможность замены европейских товаров на импортные товары других стран, например импорт мяса из Аргентины.

Выявим положительные стороны у политики импортозамещения:

- Создание условий для роста промышленности и сельского хозяйства за счет ограничения доступа импортных товаров на внутренние рынки.

- Развитие стратегически важных для национальной экономики отраслей, в том числе пищевой, обрабатывающей, научной отраслей.

- Улучшение торгового баланса за счет уменьшения потребности в импорте. При этом и природные и трудовые ресурсы начинают эффективнее расходоваться для развития национальной экономики.

Какие мероприятия могут повысить эффективность данной политики? Проводить импортозамещение нужно в первую очередь в стратегически важных отраслях. В некоторых отраслях отказ от импорта иностранных товаров или технологий нанесет больше вреда, чем пользы. Нужно помнить опыт Советского союза и следить за наличием конкуренции на рынке. При этом эффективно конкурировать могут предприятия примерно одного уровня, поэтому необходима поддержка недостаточно конкурентоспособных национальных производителей. Необходимо создать институт контроля над качеством отечественной продукции. Кроме этого в

некоторых отраслях эффективное развитие обеспечивается за счет малого и среднего бизнеса, а в более ресурсоемких, где издержки входа новой фирмы на рынок высоки, – за счет крупных корпораций. Учитывая интересы всех уровней бизнеса, можно создать рыночные институты ограничения входа транснациональных корпораций на “легкие” рынки. Необходимо контролировать крупные корпорации, которые занимают целые отрасли и не дают развиваться в них новым компаниям. Примером такой большой компании является “АвтоВАЗ”. Это предприятие производит автомобили, которым тяжело конкурировать по качеству с иностранными моделями, в тоже время эта компания получает значительную государственную поддержку, в основном потому, что обеспечивает огромное количество людей рабочими местами. Подобная “скованность” отрасли сильно мешает развитию отечественного автопрома. Наличие нескольких отечественных фирм, конкурирующих между собой под контролем качества со стороны государства, может обеспечить то положительное воздействие конкуренции, которое стимулирует технологическое развитие экономики.

Должны осуществляться проверки качества отечественной продукции, её соответствие нормам безопасности и установленным стандартам, причём необходимо ужесточить меры наказания, вплоть до лишения лицензии на производство товара. Только жесткими мерами можно добиться реального повышения качества и производительности. Кроме того, необходимо совершенствовать и объединить систему государственной поддержки малого бизнеса и размещения госзаказов. К сожалению, тендеры на выполнение госзаказов зачастую выигрывают иностранные компании, получая крупные суммы денег. Примером является преобладание в автопарке государственного аппарата чиновников дорогих иномарок. С законодательной точки зрения возможно появление контрактов сроком от 10 лет, заключаемых между государством и предпринимателем, который обязуется за отведенный срок освоить определенное производство на территории страны в обмен на помощь от государства. Такие контракты потребуют тщательной проработки законопроектов, чтобы исключить любые пути растраты государственных средств и обхода обязательств выполнения контракта.

Библиографический список:

1. Товарная структура экспорта Российской Федерации / Российский статистический ежегодник, 2015. Федеральная служба государственной статистики РФ [электронный ресурс]]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b05_13/IssWWW.exe/Stg/23-10.htm (дата обращения 8.08.2015)
2. Товарная структура экспорта Российской Федерации со всеми странами январь-июнь 2015 г. // Таможенная статистика внешней торговли. Федеральная таможенная служба [электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=category&id=52&Itemid=1978 (дата обращения 8.08.2015)

УДК 336.71

И.В. Колесова, канд.эконом.наук, доцент

ФГАОУВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г.Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Эффективность корпоративного управления акционерными обществами и их объединениями обеспечивается институциональной средой, в которой функционируют эти компании. Поэтому для формирования эффективного корпоративного управления и управления финансами корпораций считаем необходимым исследовать институциональную среду базовых мировых моделей корпоративного управления с целью выявления институтов, формирующих и способствующих развитию корпоративного управления.

Институциональная среда, в которой формируются модели корпоративного управления, зависит от институциональной матрицы, уровня развития экономики и других характеристик страны. Однако набор институтов, оказывающих наибольшее влияние на формирование модели корпоративного управления, может быть подобным и иметь общие признаки с набором институтов мировых базовых моделей: американской, европейской и японской. Преимуществом англо-американской модели является мобильность инвестиций и быстрый отток капитала из неэффективных отраслей в эффективные. К недостаткам данной системы можно отнести нацеленность корпораций на рост рыночной стоимости акций в ущерб стратегическому развитию. В целом американская модель эффективна в период инновационного развития экономики. Экономический эффект континентальной модели имеет больше преимуществ: акционеры нацелены на реализацию долгосрочной стратегии, стремятся достичь устойчивости и стабильности деловых отношений. Относительно низкая гибкость, невозможность быстро принять решения о ликвидации или продаже бизнеса характеризуют недостатки данной модели. Японская модель предусматривает взаимное проникновение капитала и ориентацию компаний, прежде всего, на общие корпоративные и государственные интересы, социальную организованность на уровне корпорации и деловую организованность на уровне индустриальной группы. Для модели характерна активная роль государства, которое принимает участие в стратегическом планировании.

Появление институциональной теории и ее неинституционального направления объясняется попытками преодолеть ограничения

классической экономической теории, например, ее полную информированность, совершенную конкуренцию и ценовой механизм, и комплексно объединить экономические, политические, социальные и другие процессы, которые происходят в обществе [1, с. 11-32; 2].

Под институциональной средой понимается упорядоченный набор институтов, определяющих ограничения для экономических агентов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности и действуют на всех экономических уровнях.

Для более глубокого понимания процессов институциональной среды целесообразно рассмотреть один из ее ключевых элементов – институциональную матрицу. По определению Д.Норта, «институциональная матрица» - это комплекс взаимосвязанных правил и неформальных ограничений, совокупность которых определяет экономическую деятельность, а также специфику экономических и политических институтов каждого общества и влияет на направление их дальнейшего развития [3]. Выделяют два типа институциональных матриц: матрицу «Х» и матрицу «У», различающихся по составу базовых институтов, которые их формируют (табл. 1.)

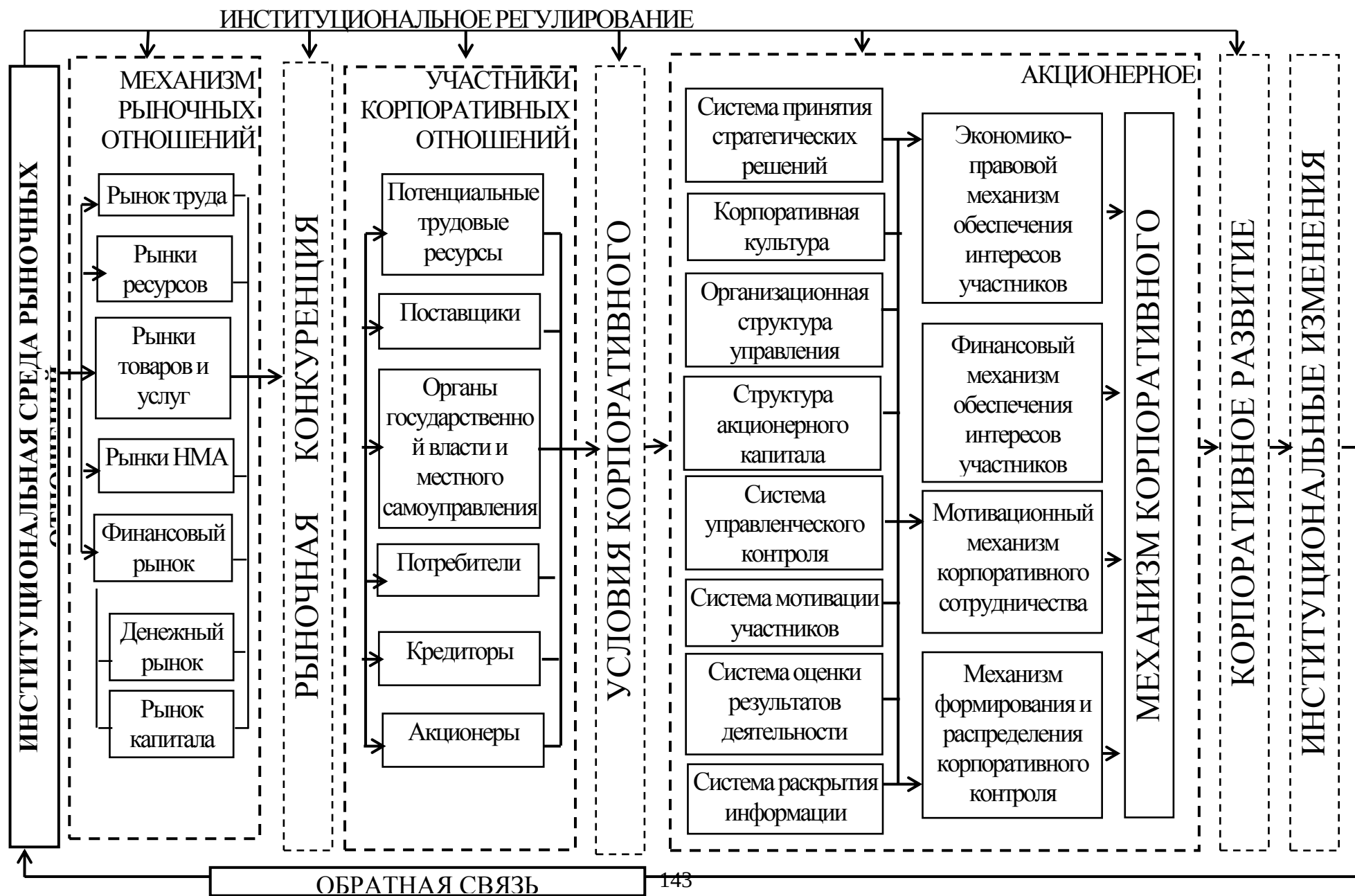
Таблица 1 – Сравнение институциональных матриц «Х» и «У» по базовым институтам

Характеристика	Матрица «Х»		Матрица «У»	
	институт	характеристика	институт	характеристика
Экономическая сфера	Институты нерыночной экономики	Общая собственность Наемный труд Координация Редистрибуция Пропорциональность	Институты рынка и обмена	Частная собственность Наемный труд Конкуренция Обмен-купля-продажа Прибыль
Политическая сфера	Институты унитарно-централизованного государственного устройства	Административное деление Иерархическая вертикальная власть и ее центр Назначение общих собраний и одnogолосное обращение в инстанции	Институты федерации	Федерация Самоуправление и субсидиарность Выборы Многопартийность и демократическое большинство Судебные иски
Идеологическая сфера	Доминирование коллективных целей над индивидуальным, коммунитарность	Институт коллективизма Институт порядка	Субсидиарность Приоритет личностных целей	Индивидуализм Стратификация Свобода

Адаптировано автором по данным [4].

Становление и развитие корпоративного управления осуществляется под влиянием институтов и институциональной среды. Однако в процессе экономических реформ, в условиях финансово-экономической нестабильности, трансформации макроэкономических составляющих мировой экономики институты претерпевают значительные изменения или полностью разрушаются. Дальнейшее функционирование экономики и развитие корпоративных отношений требует обновления существующих институтов и приведения их в соответствие новому экономическому укладу, или формирования новых институтов.

Следует отметить, что эмпирическая база для проведения институциональных исследований экономической среды современных российских корпораций еще недостаточна, что значительно усложняет исследование и построение эффективной системы институтов. Однако корпорации и интегрированные корпоративные структуры играют значительную роль в экономической среде и существенно влияют на проектирование эффективного институционального развития. Последовательность формирования эффективного организационно-экономического механизма корпоративного управления представлена на рисунке.1.



Корпорации выступают формой консолидации коллективных усилий в конкурентном соперничестве за доступ к ограниченным ресурсам в рамках определенных однородных сегментов рыночного пространства. Корпорации, с одной стороны, являются потребителями институциональных услуг, а, с другой, непосредственными участниками процесса развития институциональной среды. Деятельность корпорации, как институциональной организации, ограничена определенной институциональной структурой, представляющей собой систему правил в совокупности с инструментами, которые обеспечивают выполнение этих правил. В зависимости от успешности решения институтами этой задачи определяются и институциональные границы повседневной деятельности корпорации, которые уменьшают неопределенность.

Управленческие решения ограничены формальными и неформальными правилами, которые делятся на конституционные, предусматривающие реализацию принципов частной собственности, свободы контрактов, ответственности индивида, и операционные общего порядка (язык, этические ценности и др.) и специализированные операционные (на предконтрактной, контрактационной и постконтрактной стадиях). Исходя из этого, считаем, что исследование корпоративного управления, управления финансами корпораций должно основываться на том, что институциональными границами корпораций являются конституционные (принцип частной собственности, свобода контрактов, ответственности индивидов) и операционные правила (общие и специализированные), включая действующие (явные и неявные) корпоративные и кооперативные связи внутри крупных корпоративных структур и между отдельными участниками рынков.

Библиографический список:

1. Коуз Р. Природа фирмы/ Вехи экономической мысли. Теория фирмы/ Под ред. В.М.Гальперина. СПб.: Эконом.шк., 2000. – С.11-32
2. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance/ Cambridge, 1990. – P.40
3. Применение эмпирического анализа институциональной динамики внутри фирменных корпоративных отношений// Проблемы прогнозирования.- 2004. - №2. – С.104-114 // Материалы веб-сайта:[http:// www.ector.ru](http://www.ector.ru), 173
4. Кирдина С.Г. Политические институты регионального взаимодействия: пределы трансформации // Общественные науки и современность. – 1998. - №5. – С.С.41-50.

УДК 336.148

В.Е. Корчинский, канд. эконом. Наук, доцент

В.А. Харченко, старший преподаватель

Институт экономики и управления

Крымского федерального университета имени В.И.Вернадского

Проспект Вернадского, 4, г. Симферополь, 295000, Россия

v_korchinski@mail.ru

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Исследование теоретических основ контроля за исполнением бюджетов субъектов федерации проведено в разрезе анализа отношений, возникающих между субъектами контроля и проверяемыми организациями по поводу использования ими средств бюджетов субъектов федерации.

Согласно авторской позиции, государственный финансовый контроль за исполнением бюджетов субъектов федерации представляет собой совокупность мероприятий, реализуемых уполномоченными органами государственной власти (государственными органами) субъектов федерации с целью проверки исполнения бюджета по доходам, расходам и источников финансирования дефицита установленных требований бюджетного законодательства, своевременности и в полном объеме поступления в бюджеты субъектов федерации доходов и источников финансирования дефицита, а также в целях оценки дефицита использования бюджетных средств [1].

Определение результативности государственного финансового контроля за исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации, являющейся основной составляющей эффективности указанного контроля, направлено на количественное представление полученных результатов контроля на основе расчета совокупности отдельных групп относительных показателей, характеризующих разные аспекты, как конкретного контрольного, экспертно-аналитического и иного мероприятия, так и результаты контрольной и экспертно-аналитической деятельности органа государственного финансового контроля в целом [2].

В целях применения разработанной системы критериев и показателей исчисления результативности исследуемого контроля подготовлены рекомендации, определяющие организационное представление результативности указанного контроля, основные факторы и условия применения критериев и показателей результативности, а также рекомендации по устранению выявленных отклонений по отдельным показателям.

Организационное представление результативности контроля предусматривает возможность применения критериев и показателей не только при определении результативности исследуемого контроля в целом, но также применительно к конкретному контрольному мероприятию или к работе органа государственного финансового контроля.

К числу основных факторов, оказывающих влияние на результативность контроля, отнесены: административные (реализация принципов контроля, особенности правового регулирования государственного финансового контроля в регионах) и организационно-функциональные (специфика реализуемой региональной бюджетной политики, сложность проверки отдельных вопросов контроля).

Кроме того, рекомендациями определены условия применения критериев и показателей при расчете результативности (внедрение риск-ориентированного планирования, учет особенностей территориальной организации объекта контроля и его организационной структуры и другие), а также предложения по предупреждению и устранению отклонений по отдельным показателям.

Разработка и внедрение инструментов оценки качества контроля на современном этапе является одним из актуальных направлений в развитии государственного финансового контроля, в том числе контроля за исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации.

Специфика предложенной оценки качества контроля заключается в необходимости использования совокупности стандартов, одним из которых в обязательном порядке должен быть стандарт по управлению качеством контроля. Кроме того, она предполагает необходимость сбора и анализа всесторонней информации, полученной как по итогам внутреннего финансового контроля (внутреннего финансового аудита), так и на основе подготовленных органом государственного финансового контроля материалов, а также материалов, полученных им от внешних источников информации (законодательные (представительные) и исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации, общественность, мнение которых учитывается при оценке качества контрольных мероприятий).

На основе обозначенных этапов производится последующая оценка качества государственного финансового контроля за исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации, предполагающая анализ отдельных элементов контрольных и экспертно-аналитических материалов, а также установление критериев для их оценки на предмет соответствия требованиям стандартов финансового контроля [3].

В дальнейшем материалы последующей оценки используются при определении результатов её реализации и при проверке выполнения предложений по итогам её проведения.

Внедрение инструментов оценки качества контроля за исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации будет способствовать как повышению результативности исследованного контроля так и совершенствованию его методического обеспечения.

Библиографический список:

1. Иванов М.Ю. Государственный финансовый контроль в Российской Федерации: скрытый ресурс великой страны. [Электронный ресурс] URL:<http://nauteh.ru/index.php/conference-cnf-2013-04/127-a/>
2. Цыренова И.Ц. Анализ проблем развития системы государственного финансового контроля в Российской Федерации [Электронный ресурс] URL:<http://cyberleninka.ru/n/analiz-problem-razvitiya-sistemy-gosudarstvennogo-finansovogo-kontrolya-v-rossiyskoy-federatsii/>
Замбаев Х.Н. Основные направления повышения результативности государственного финансового контроля за исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации. / Х.Н.Замбаев//Вестник Калмыцкого института гуманитарных исследований РАН.-2014.- №2.-с.120-124

УДК 332.122

В.В. Кудревич, ст. преподаватель

ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

kudrevich_viktoria@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В современной экономической литературе предлагаются разнообразные методы и способы оценки уровня социально-экономического развития региона (СЭРР), все они сводятся к расчету обобщенного индекса для составления рейтинга региона или использованию эконометрических моделей для количественной оценки уровня его развития [1].

Согласно трактовки современного экономического словаря «регион (от лат. Region – область) – область, район, территория, часть страны, отличающиеся совокупностью естественных или исторически сложившихся экономико-географических условий и национального состава населения» [2]. Однако, стоит понимать, что регион с социально-экономической точки зрения, представляет собой сложный объект исследования, включающий определенную совокупность его элементов. Поскольку географическое расположение региона и его социально-экономические границы зачастую не совпадают [1], то реальная оценка СЭРР должна учитывать многогранность региональной системы.

Для комплексной оценки уровня развития региона автором предлагается использовать систему показателей, представленную в табл. 1.

Таблица 1 – Система показателей социально-экономического развития региона

Группа	Показатель	
Демография	Коэффициент рождаемости на 1000 населения	X1
	Коэффициент смертности на 1000 населения	X2
	Коэффициент естественного прироста (сокращения) населения на 1000 населения	X3
	Коэффициент миграционного прироста (сокращения) населения на 1000 населения	X4
	Коэффициент бракосочетания на 1000 населения	X5
	Коэффициент разводов на 1000 населения	X6
Занятость	Уровень экономической активности населения (% от численности населения в возрасте 15-70 лет)	X7
	Уровень занятости, (% от численности населения в возрасте 15-70 лет)	X8
Доходы населения	Среднемесячная номинальная з/пл работников, руб.	X9
	Денежные доходы на душу населения, руб.	X10
Жилищный фонд	Обеспеченность населения жильем, в среднем на одного жителя, м ²	X11
	Введение в эксплуатацию жилых домов на 1000 человек, м ² общей площади	X12
Образование	Охват детей дошкольными учреждениями, % к кол-ву детей соответствующего возраста	X13
	Количество учащихся общеобразовательных учебных заведений в расчете на 10 000 населения	X14
	Количество учащихся, слушателей профессионально-технических учреждений в расчете на 10000 населения	X15
	Число студентов в вузах на 10 000 населения, чел;	X16
Медицинское обслуживание	Количество врачей всех специальностей на 10 000 населения	X17
	Количество среднего медицинского персонала на 10 000 населения	X18
	Количество больничных коек на 10 000 населения	X19
Транспорт и связь	Перевозка грузов автомобильным транспортом, млн. т	X20
	Домашние телефонные аппараты общего пользования на 100 семей	X21
Правонарушения	Количество зарегистрированных преступлений на 100 000 населения	X22
Экология	Выбросы вредных веществ в атмосферный воздух стационарными и передвижными источниками загрязнения на 1 человека, кг;	X23

Продолжение таблицы 1

Промышленность	Индексы промышленной продукции, % к предыдущему году	X2 4
Сельское хозяйство	Индекс продукции сельского хозяйства, % к предыдущему году	X2 5
Инвестиции	Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб;	X2 6
Организационный потенциал	Количество субъектов ЕГРПОУ	X2 7
	Количество малых предприятий на 10 000 населения	X2 8
Финансовый потенциал	Индексы потребительских цен, % к предыдущему году	X2 9
Наука и инновации	Количество организаций, которые выполняют научные и научно-технические работы	X3 0
	Объем инновационной продукции, руб. на душу населения	X3 1
Внешнеэкономическая деятельность	Коэффициент покрытия экспортом импорта (товары и услуги)	X3 2
	Коэффициент покрытия экспортом импорта (товары)	X3 3
	Прямые инвестиции в регионы России на душу населения, долл. США	X3 4
	Темпы роста/снижения прямых иностранных инвестиций в регионы России, %	X3 5

Согласно предложенной системе осуществлены расчеты показателей для регионов (Республика Крым и г. Севастополь), входящих в недавно созданный Крымский федеральный округ (КФО), используя данные Государственного комитета статистики Украины [3], а также выявлены позиции данных регионов по отношению к остальным регионам Российской Федерации. Для этого применялись данные Федеральной службы государственной статистики [4] по 8 федеральным округам и 80 регионам, входящим в них (таким образом, совокупность состоит из 82 регионов). Результаты приведены на рисунке 1.

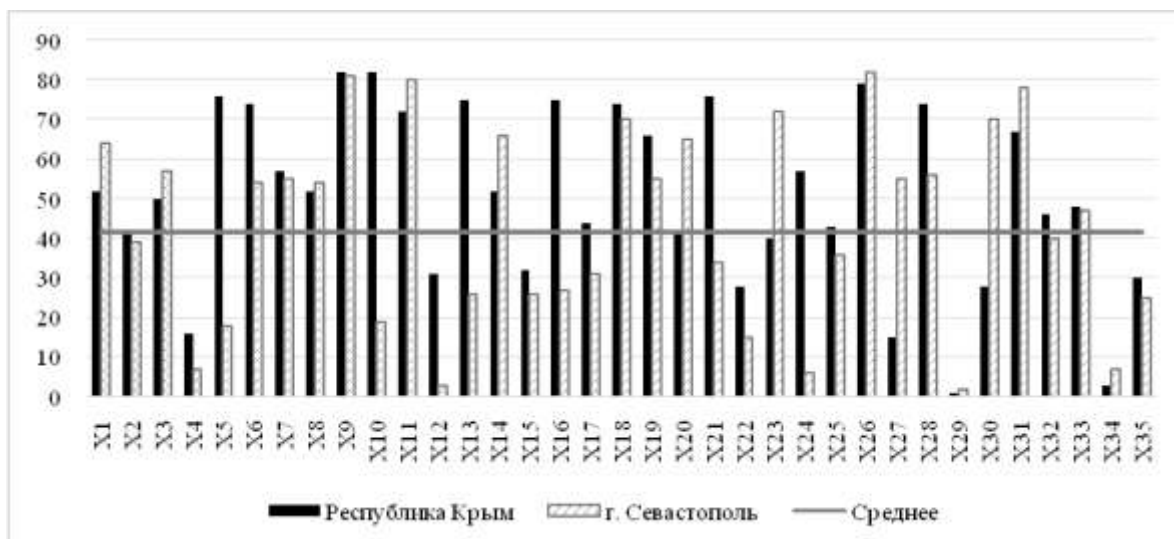


Рисунок 1 – Позиции Крымского федерального округа по отношению к регионам России, согласно предлагаемой системы показателей за 2013 год

Из рисунка 1 видно, что позиции регионов Крымского федерального округа неоднозначны. Так, стоит отметить, что по таким показателям как коэффициент миграционного прироста (сокращения) населения на 1000 населения и прямые инвестиции на душу населения г. Севастополь занимает 7 место из 82 исследуемых регионов, введение в эксплуатацию жилых домов на 1000 человек – 3 место, а по индексу потребительских цен Республика Крым выходит на 1 место, имея уровень инфляции 99,5 %, а г. Севастополь на 2 место с уровнем инфляции 100,2 %. Данные «неровности» связаны с экономическими особенностями политики Украины, к которой в 2013 году относились Республика Крым и г. Севастополь. В остальном все показатели имеют средний по России уровень и характеризуют реальное положение Крымского федерального округа.

Таким образом, предложенная система показателей и проводимые автором с ее использованием расчеты способствуют получению достоверной информации об уровне СЭРР.

Библиографический список:

1. Светушков С.Г., Заграновская А.В., Светушков И.С. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально-экономического развития регионов России. – СПб.: <http://sergey.svetunkov.ru/economics/complex/MD2012>, 2012. – 129 с.
2. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь/ Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. И доп. - М.: ИНФРА – М, 2004. – 480 с.
3. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

УДК 338.984

М.В. Матвиенко, студ. Гр. ФКМ-22д

Научный руководитель: **Хохлов В.В.**, к.т.н., доцент

ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

В настоящее время иностранные инвестиции становятся одним из решающих факторов экономической политики многих государств. Без них не удастся быстро преодолевать экономические кризисы и выходить на рубежи экономического роста, обеспечивать прирост социального эффекта, сбалансированность макроструктуры, повышение оплаты труда до уровня стимулирования его высокой производительности и рыночной платежеспособности, выступающей могучим катализатором общеэкономического подъема и прогрессивных сдвигов.

В российском законодательстве под иностранными инвестициями понимается вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной и местной валюте), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации [1].

На приток иностранных инвестиций влияют, в основном, два фактора: побудительные мотивы потенциального инвестора и регулирование со стороны государства-импортера. Под побудительными мотивами понимают макропоказатели (инфляция, безработица, экономический рост, экспорт и т.д.) и микропоказатели (анализ деятельности компаний) государства [2].

Инвестиционный климат России отличается рядом традиционно привлекательных сторон, к которым можно отнести:

- богатые природные ресурсы;
- мощный производственный аппарат;
- высокий научно-технический потенциал;
- наличие дешевой и достаточно квалифицированной рабочей силы.

Преобладающим фактором привлекательности является размер российского рынка. Эти положительные факторы нередко перевешиваются рядом отрицательных моментов, несмотря на некоторый положительный опыт функционирования иностранных компаний в экономике России.

Можно выделить следующие наиболее типичные причины, тормозящие приток иностранных компаний в Россию: несовершенство действующей налоговой системы, система таможенного регулирования, преступность и коррупция, недостаточный доступ к финансовым ресурсам, нехватка высококвалифицированных кадров в некоторых отраслях и сферах бизнеса, недостаток современной связи и телекоммуникаций, несовершенная социальная инфраструктура, консульские и визовые проблемы, недостаточно развитая деловая инфраструктура.

Основными странами-инвесторами являются: США, Франция, Япония, Канада, Германия, Великобритания, Кипр, Нидерланды, Люксембург, Швейцария, Ирландия. На долю этих стран приходится 84% от общего объема накопленных иностранных инвестиций.

Сложившиеся в России распределение иностранных инвестиций по отраслям экономики не отвечает потребностям страны в модернизации и подчеркивает необходимость разработки национальной политики и соответствующей ей стратегии в области привлечения иностранных инвестиций.

Наиболее привлекательными отраслями для иностранных инвестиций в 2013 г. Были:

-обработывающее производство, на которое пришлось 52,8% всех инвестиций или 89789 млн. долл.;

- оптовая и розничная торговля – 18,2%, или 31030 млн. долл.;

- финансовая деятельность – 11,8% или 20121 млн. долл.;

- операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг – 5,7% или 9717 млн. долл.;

- транспорт и связь – 2,8% или 4759 млн. долл.

На остальные отрасли пришлось мене 1% иностранных инвестиций [3].

В 2014 году прямые иностранные инвестиции в Россию упали на 70%, до \$19 млрд. Причинами столь резкого снижения интереса инвесторов к эксперты называют санкции против России, а также отрицательные перспективы роста экономики. Еще одной причиной резкого падения объемов прямых иностранных инвестиций стал значительный объем инвестиций, достигнутый Россией в 2013 году. Тогда страна оказалась по этому показателю на третьем месте в мире, уступив США и Китаю. По итогам 2013 года в Россию было вложено \$79 млрд. Значительная часть этой суммы пришлось на одну сделку – покупку британской BP почти 20% акций «Роснефти» в рамках сделки по ТНК-BP.

Чтобы привлечь иностранные инвестиции и прекратить отток отечественных капиталов (преимущественно ссудных) за рубеж (исключение составляет экспорт, как правило, предпринимательского капитала), необходимо решить основную задачу – сформировать благоприятный инвестиционный климат, в том числе условия, способствующие уменьшению перелива отечественного капитала за границу, и механизм его привлечения в экономику России.

В результате, можно сделать вывод, что России нужны такие инвестиции, которые позволяют привлекать современные новые технологии, не выпускаемое в России оборудование и комплектующие изделия. При этом необходимо учитывать, во-первых, характер вкладываемого капитала; во-вторых, в какие отрасли и регионы он направляется; в-третьих: условия инвестирования, включающие принципы распределения прибыли при создании совместных предприятий; процентные ставки по кредитам; сроки вложения капиталов; создание новых рабочих мест.

Библиографический список:

1. Федеральным закон от 9 июля 1999 г. № 106-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»
2. Розанова Л.Н., Закиров Т.Р.. Деятельность иностранных компаний в России
3. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>

УДК 330.1

С.А. Огарков, канд. эконом. Наук,

преподаватель кафедры экономики и финансов

**АОЧУ ВО «Московский финансово-юридический университет
МФЮА»**

ул. Ородора го 1А, г. Москва, 117342, Россия

ogarkovsa@mail.ru

**ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО МЕХАНИЗМА
ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЗАПРЕТИТЕЛЬНЫХ
САНКЦИЙ**

Исторически определенная ориентация на экспорт нефти, газа и массы других полезных ископаемых загнала в тупик развитие экономики. Основаниям полагаться на серьезный и стабильный экономический рост нет откуда взяться, экономика закрыта запретительными санкциями во внешней торговле и технологиях, слабыми интегральными показателями инвестиционного климата. Стабилизация нищеты и экономического

упадка ведет к дезинтеграции и институциональной деформации. Необходимо вырваться из ловушки низких сырьевых доходов, сделав серьезный прорыв в переформатировании производственных отношений, инвестиционной деятельности и торговле.

В ходе подготовки предложений по разработке механизма инвестирования в основные фонды сельского хозяйства оценивались перспективы модели затухающего экономического роста, в которых просматривались риски скатывания в рецессию [1].

Рисунок 1. Ретропрогноз котировок Брент (данные для технического анализа по ФИНАМ)

Настаивание на сохранении и наращивании отчислений в суверенные фонды отвлекло от необходимости методической проработки по корректировке бюджетного правила, ранее рассчитывающегося на бычьем тренде движения цен экспортируемых товаров, и которым обосновывалась целесообразность нормы сбережения по отношению к ВВП дополнительными источниками накоплений. Механизм перераспределения нефтегазовых доходов оказался неприспособленным, и перестал быть инструментом поддержки роста ВВП при развитии рецессии, которая пошла в ногу со снижением доходов и напрямую увязла с резкой девальвацией рубля для компенсации потерь. Достигнув своей накопительной цели, суверенные фонды склонны к опустошению.

Высотомер

отбора инвестиций в резервы приходится регулировать вручную. Однако резкие колебания цен на падающем тренде не успевают за растущими потребностями экономики. Средняя в подобных расчетах будет находится в первоначальном фиксированном состоянии, а базовая отойдет вниз вместе со всем наклонным трендом, увлекая за собой, приводя к разрыву доходов при пробитии в среднесрочной перспективе возможных уровней поддержки.

Средняя цена на экспорт нефти, оставаясь вблизи постоянных уровней, не позволяет поднимать расходы и использовать их для поддержки и стимулирования роста, производство начало сворачиваться, а дефицит постепенно увеличиваться. Бюджет прошлых лет рассчитывался при 97 долл.США за баррель, а средняя при 92 долл. США за баррель с целью набора 7% ВВП, который от момента прогноза пересек горизонтальную плоскость и погрузился в рецессию.

Таким образом, дефицит расходов бюджета подвержен волатильности вместе с долей перечисленных от экспорта рублей, зависящей от курса. Однако, инфляция тут же обесценивает поступающие рубли и планируемые в следующие периоды инвестиции, которые в нем закладываются на трехлетнюю перспективу. Базовая цена на нефть предполагается ниже прогнозируемой: 92-94 доллара за баррель на 2013-

2015 годы, в то время как прогнозируемая варьировалась от 97 до 104 долларов.

Бюджетная планка (правило) обладает свойством резервной системы финансов и кредита в экономике в экстренных кратковременных ситуациях (ловушках ликвидности, инвестиций, куда и попала экономика). Если бы аналогичный принцип распространялся на региональные бюджеты, тогда это бы влияло на расходы в масштабах всех регионов и учитывалось с консолидированным бюджетом. Ведь в сбережениях должна учитываться доля каждого местного, регионального бюджета, которая бы определяла его устойчивость и обратную связь через накопления.

То, что правило, как в воду глядели, долго не устоит, стало очевидно, как только нефть прошла уровень установленного среднего пятилетнего значения предыдущих лет. Правило можно модернизировать, если не отменять, в условиях спада, не прекращая наполнять резерв и поступления в бюджет, если перегруппировать вершины для расчета нового уровня, увеличивать доходы населения, не пускать в галоп и далее инфляцию и гиперинфляцию. Правило игры цен в бюджете и увязку с ним следует периодически пересматривать, так как оно зависит от множества обстоятельств игроков на всех площадках в мире и фактора расширения внутренних потребностей. Экономика вошла в зависимость от исхода неконтролируемой ручным управлением борьбы капиталов разного происхождения на мировых площадках (товары, опционы, валюты).

Экономика не использует эффективно кредит из-за превышающей рентабельность ставки, много предприятий и финансовых структур закредитованы. Рынку необходимо поддерживать товарность, чтобы обеспечить спрос. Чтобы поднять эффективность инвестиций и снизить стоимость заемного капитала для субъектов хозяйствования, утративших часть сбережений в виде амортизации основных фондов и собственного капитала, необходимо предвидеть резкое сокращение стоимости кредитования.

По мнению С.Алексашенко, О.Буклемишева: «этот кризис отличается от предыдущего: теперь главным пострадавшим стало население, и это уже надолго. На углубление кризисных явлений будут работать четыре фактора: высокая инфляция (падение уровня жизни населения, снижение инвестиционной активности, осложнение ситуации в бюджете и банковском секторе); перекошенный бюджет ... такой бюджет из-за сокращения расходов будет тормозить экономику, первыми «под нож» пойдут инвестиции; вечно тонущие банки ... послабления будут продлены; сокращение инвестиционной активности, начавшейся с 2011 года (так как сокращается внутренний спрос, сохранение западных санкций сокращение импорта из-за падения нефтяных цен).

В экономике царят структурные диспропорции, препятствующие нормальному инвестиционному процессу и выходу на траекторию устойчивого развития: подавление предпринимательства и рыночной конкуренции государством, безраздельное доминирование сырьевого и рентно-финансового сектора, а также крайняя уязвимость к капризам внешней конъюнктуры.

С высокой вероятностью повышение цен на нефть такой экономике не поможет. Дорогая нефть никак не сможет компенсировать отсутствие доступа большинства российских заемщиков к западному финансированию, во многом потому, что эффективные механизмы перераспределения нефтяной ренты внутри страны за десять лет изобилия так и не были налажены. Дорогая нефть приведет к укреплению рубля и подорвет конкурентоспособность не сырьевой, обрабатывающей промышленности, а месте с ней – и без того не слишком большие надежды на импортозамещение. Дорогая нефть, к сожалению, не в силах ликвидировать риски обострения конфликта в Донбассе, которое может в одночасье покончить с видимостью благополучия [2,3].

Перезапуск инвестиционного механизма даже в условиях запретительных санкций с последующим самообеспечением товаров способен уберечь население от естественной убыли и хлынувшей замещающей миграции, поднять на новый уровень социальную защищенность в виде помощи нуждающимся, гарантированной оплачиваемой занятости, низких процентных ставок, сокращения оборота наличной валюты и возможности кредитования бизнеса за рубежом.

Понятие рост не определяет справедливость распределения благ и соблюдение равенства в обществе. На неравенстве доходов в период бурного роста поросла брешь между нищетой и миллиардерами, доступность социальных услуг и благ потерялась ввиду падения жизненного уровня и доходов населения.

Библиографический список:

1. Огарков С.А. Проблема доходов инвестиционной ловушки Вестник московского финансово-юридического университета МФЮА, №3, 2012, с.-35-47
2. Кончился ли кризис в российской экономике. //РБК.20 мая 2015 года. Среда. №84(2101), с. 3
3. Поможет ли России дорогая нефть?//РБК.15 мая 2-15 года. Вторник. № 83 (2100), с.9
4. РБК.29 июня 2015 г. Понедельник. №111 (2128)
5. Огарков С.А. Антикризисное инвестирование в основные фонды сельского хозяйства: новый уровень жизнеустройства на селе/ Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС Серия: экономика. 2015. №2, 39-45

УДК 336.15.4

Ольховик В. В., канд. экон. наук, доцент,

старший научный сотрудник

центра межбюджетных отношений

ФГБОУ ВО «Научно-исследовательский финансовый институт»

зав. кафедрой «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «ГКА им. Маймонида»,

РФ, г. Москва

Vladimir.Olhovik@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДНОЙ И РАСХОДНОЙ ЧАСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Развитие социально-экономической системы региона зависит от системы межбюджетных отношений. Функционирование системы межбюджетных отношений [1] в упрощенном виде представляет собой механизм формирования доходов регионального бюджета в виде рисунка 1, представляющего распределение налоговых доходов, формируемых на территории региона.

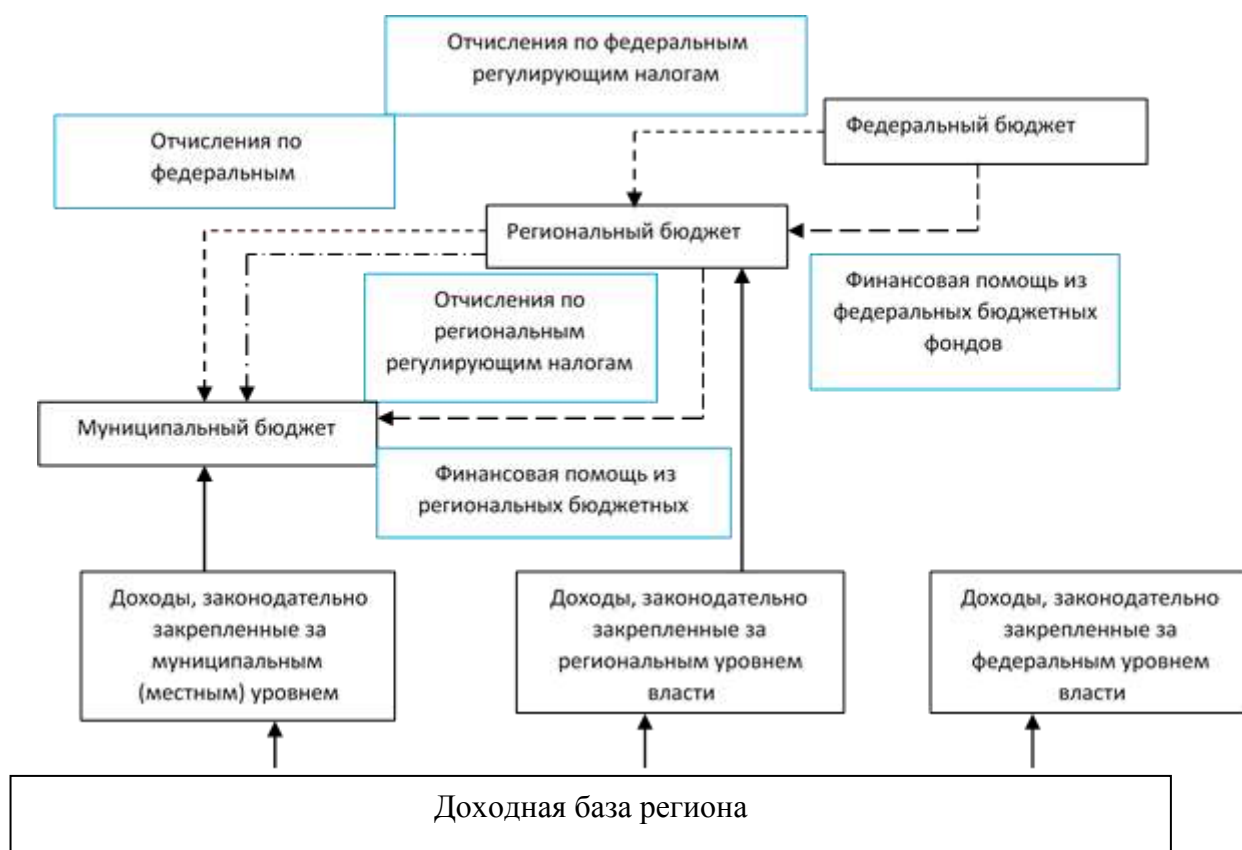


Рисунок 1 – Механизм формирования и распределения доходов, формируемых на территории региона

Механизм формирования и распределения доходов регионального бюджета тесно взаимосвязан с понятиями «финансовый потенциал» и «налоговый потенциал». Налоговый потенциал является основным с позиции формирования доходов регионального бюджета и определяет возможности бюджета по наполняемости налоговыми доходами. Взаимосвязь налогового и финансового потенциалов отражает их влияние на формирование доходов бюджета, что представлено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Влияние налогового и финансового потенциалов на формирование доходов бюджета

Структура доходной части бюджета определяется воздействием бюджетно-налогового законодательства. Финансовый потенциал определяет инвестиционную привлекательность региона.

Обеспечить социально-экономическое развитие региона возможно за счет использования внутренних факторов и создания внешних условий для развития собственной доходной базы [2].

В последнее время федеральные органы власти создают бюджетную систему, в которой значительная часть доходов перераспределяется в центр, поэтому во многих регионах Российской Федерации возникает

проблема обеспечения собственной доходной базы. Кроме того, правительство пытается стимулировать промышленность путем снижения налоговой нагрузки, однако реализуется это в основном за счет регионов.

Что касается оптимизации расходов, то существует несколько путей снижения расходов бюджета.

1. Необходимо установление органами власти четкого порядка формирования бюджетной заявки на получение средств из бюджета. Со стороны контрольно-ревизионных органов должен проводиться мониторинг по оценке целесообразности расходов региона.

2. На стадии исполнения бюджета оптимизация может быть достигнута путем использования современных информационных технологий, что будет способствовать повышению качества системы управления финансами и сокращению потерь бюджетных средств.

3. Экономия бюджетных расходов на содержание жилищно-коммунального хозяйства может быть достигнута за счет применения энергосберегающих технологий в ЖКХ, а также путем усиления платежной дисциплины.

В заключение необходимо отметить то, что регионам приходится постоянно искать пути пополнения доходов за счет собственных источников доходной части бюджета и оптимизации расходов.

Список литературы:

1. Мещерякова, Л.А. Развитие и функционирование региональной социально-экономической системы: монография /Л.А.Мещерякова. – Ставрополь, Типография ГОУ ВПО СевКавГТУ, 2012.- 160 с.

2. Мещерякова, Л.А. Теория и методология формирования ресурсного потенциала социально-экономического развития региона: монография / Л.А.Мещерякова.- Ставрополь: Изд-во НОУ СКСИ, 2013.- 69 с.

3. Мамий Е.А. Анализ регионального бюджета: теория и практика / Е.А. Мамий // Региональная экономика: теория и практика. - 2013. - №12. - С. 47-51.

УДК 330.332

К.В. Павлов, доктор эконом. Наук, профессор,

НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»

ул. В.Сивкова, д.12А, г. Ижевск, 426003,Россия

kvp_ruk@mail.ru

РАЗВИТИЕ ТРАДИЦИОННЫХ ПРОМЫСЛОВ В РЕГИОНАХ КАК ФАКТОР ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ МОДЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Модернизация, техническое перевооружение и прогрессивная структурная перестройка российской экономики на основе использования

новейших инновационных технологий (в т.ч. нанотехнологий, биотехнологий и т.п.) являются важнейшими условиями эффективного инновационного развития страны и роста конкурентоспособности отечественной продукции. Все это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов и действительно осуществить структурную перестройку отечественной экономики, о необходимости которой говорится уже очень давно. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока еще нередко отождествляют с сырьевым придатком развитого мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствуют ускоренному развитию народно-хозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни населения.

Учитывая, что США, Канада, Япония, страны ЕС в связи с событиями на Украине применяют против России так называемые экономические санкции, что негативно сказывается на темпах роста отечественной экономики, по мнению автора, не любая модель модернизации эффективна в этих условиях хозяйствования. Очевидно, что особенно эффективным вариантом будет являться импортозамещающая модель модернизации, о чем в последнее время неоднократно говорил в своих выступлениях Президент России В.В. Путин. Поскольку процесс модернизации включает множество факторов и направлений, импортозамещение следует рассматривать не только в общем, но и в различных аспектах и отношениях, в том числе и с позиции эффективного развития отдельных отраслей и регионов.

Таким образом, при осуществлении модернизации большое значение имеет также учет региональных и отраслевых особенностей. Так, например, в республиках, которых в РФ насчитывается 22 (т.е. практически четвертая часть всех субъектов РФ), одной из важнейших форм модернизации будет являться возрождение народных промыслов, некогда развиваемых титульными нациями этих республик, что также будет способствовать процессу импортозамещения. В Удмуртской Республике к таким промыслам относится льноводство, которое здесь интенсивно развивалось и в царский период развития страны (конец XIX – начало XX веков), и на первых этапах (20-е – 30-е годы XX века) существования советской власти. В эти периоды времени Удмуртия входила в тройку регионов, являющихся крупнейшими в стране производителями льна и изделий из него.

Лен в условиях Удмуртии является традиционной технической культурой и возделывание его на территории республики началось еще в глубокой древности [1]. В Удмуртии еще в первой половине 19 века широкое развитие имела домашняя промышленность. Женщины пряли,

ткали шерстяные ткани и холсты, шили одежду, вязали, вышивали. Крестьянские ткани вывозились за пределы края. В 1837 г. Вятский губернатор отмечал, что из льна в уездах выделялось 2,5 млн аршин холста, который отправлялся в Архангельск, где его охотно покупали иностранные торговцы. В середине 19 века из губернии уже вывозилось около 15 млн. аршин, в том числе в Казань для мешков – около 800 тыс. аршин холста. В это же время предпринимались меры по усовершенствованию крестьянского ткачества, в связи с чем палата государственных имуществ выписала самопрядки и усиленно внедряла их среди крестьянок.

После социалистической революции выращивание льна – долгунца в республике продолжилось. В отдельные годы площади под посевами льна достигали 60 тыс. га. В послевоенный период посевные площади под лен в Удмуртии резко сократились. В настоящее время руководством республики ставится задача возрождения льноводства и постепенное доведение его объемов производства до прежних параметров. Для этих целей выделяются определенные финансовые ресурсы, в связи с чем достаточно быстрыми темпами идет возрождение этой отрасли производства.

В настоящее время лен выращивается в 15 районах Удмуртии, в основном в северной ее части и площади, занятые посевом льна, в последнее время составляют около 15 тыс. га. По этому показателю республика находится на втором месте в России после Тверской области, а по сбору льна – на третьем месте. Удельный вес, который занимает Удмуртская Республика, в общей площади посевов льна по России, составляет 12%, а удельный вес валового сбора льноволокна – около 10%. В целом льняной комплекс Удмуртии включает около 45 коллективных и фермерских хозяйств, 2 льносеменоводческие станции и 15 льноперерабатывающих заводов. Общее представление о развитии льняного комплекса региона в последнее время дает представление таблица 1 [2].

Таблица 1.

Развитие льняного комплекса в Удмуртской Республике.

Показатель	1990г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Посевные площади, всего, тыс. га,	18,2	12,5	11,4	9,1	10,3	12,6	14,8
Производство льноволокна, всего, т.	5648	5549	5897	5692	5832	5974	6126
Урожайность льноволокна, ц/га	4,1	5,1	6,1	6,7	6,9	7,1	7,4

Из табл.1 видно, что во второй половине двухтысячных годов показатели, характеризующие общую площадь посевов льна в регионе, существенно снизились. Это объясняется рядом причин, в т.ч. мировым финансово-экономическим кризисом 2008-2010 г.г., а также тем обстоятельством, что льнокомбинаты России резко снизили закупочные цены в это время, делая ставку на более дешевое привозное волокно, в основном из Китая. По этой причине у льнозаводов страны в тот период накопились значительные долги перед фермерско-крестьянскими хозяйствами, занимающимися выращиванием льна. Еще одной причиной сложного положения в отрасли явилось неполное финансирование целевой программы из бюджета Удмуртской Республики (около 60% от запланированного). Из местных муниципальных бюджетов вообще было выделено всего лишь около 3-х % от планируемой суммы. Лишь из федерального бюджета деньги были выделены практически в полном объеме.

Для преодоления сложившейся ситуации в регионе в последнее время стали осваивать новые инновационные технологии производства продукции глубокой переработки льна, т.е. конечного продукта, позволяющего перерабатывать волокно, производимое льнозаводами Удмуртии и выпускать востребованную конкурентоспособную на российском и мировом рынках продукцию. С 2007 г. Реализуется республиканская программа «Развитие льняного комплекса Удмуртской Республики», мероприятия которой направлены на увеличение производства льняной продукции и повышение эффективности производства на предприятиях льняного комплекса республики [3]. Значительную роль здесь могут сыграть районные общества потребительской кооперации, которые в свое время оказали существенное влияние в процессе культивирования льна.

В результате принятых мер ситуация в льняном комплексе региона стала существенно улучшаться и, начиная с 2010 г., общие площади посевов льна-долгунца в республике стали существенно увеличиваться (см. табл.1). Особенно в Удмуртии есть опыт более глубокой переработки короткого волокна, доля которого составляет здесь около 80% (предприятия первичной переработки льна производят и короткое, и длинное волокно). Так, например, в ОАО «Можгинский льнозавод» выпускается нетканое иглопробивное полотно (ватин), в ООО «Шарканский льнозавод» и в ООО «Мичуринский льнозавод» Кизнерского района Удмуртии выпускается нетканое иглопрошивное полотно. В ООО «Лен-Сервис» налажено производство крученых изделий: каната, веревки, шпагата.

Возрождение льняной отрасли региона требует комплексного подхода [4]. В связи с диспаритетом цен на промышленные средства производства и сельскохозяйственную продукцию, а также в связи с необходимостью

государственной поддержки льняного производства, предполагающего возмещение затрат на приобретение минеральных удобрений и топливно-смазочных материалов, в рамках республиканской комплексно-целевой программы «Развитие льняного комплекса Удмуртской Республики» предоставляется субсидия на производство льна в размере 1200 руб. на тонну льноволокна, а из федерального бюджета дополнительно выделяется еще 3000 руб. субсидии на каждую тонну льноволокна.

Целенаправленное и комплексное решение проблемы программным методом должно привести к выполнению задач о системном развитии льняного комплекса региона, что будет способствовать:

- повышению производственного потенциала, в т.ч. технической и технологической оснащенности предприятий в области льноводства;
- внедрению новых интенсивных технологий возделывания льна с целью дальнейшего увеличения его производства;
- внедрению льноперерабатывающими предприятиями высокопроизводительного, ресурсосберегающего оборудования с целью увеличения выработки и повышения качества льноволокна;
- обеспечению занятости на селе и развитию кадрового потенциала на предприятиях льняного комплекса региона.

Общества потребкооперации могли бы увеличить объемы производства также и таких традиционных для удмуртов народных промыслов, как пчеловодство, лесные промыслы, отхожие промыслы (выделка рогож, циновок, кулей, крашение шерстяных, бумажных, холщевых тканей и пряжи). В других республиках России похожая ситуация – в них можно развивать другие виды полузабытых народных промыслов, нередко называемых этноэкономикой [5]. У башкир, например, традиционными народными промыслами были коневодство и кумысоделие, которые в последнее время также интенсивно возрождаются. В Республике Башкортостан общества потребкооперации также могли бы существенно разнообразить свою деятельность, участвуя в развитии этих традиционных промыслов. Таким образом, процесс модернизации экономики кроме технологического аспекта включает также этнический, социальный, экологический, этический, эстетический и иные аспекты, а развитие народных промыслов у титульных наций республик в составе России будет способствовать реализации экономической политики импортозамещения в целом по стране и ее отдельным регионам, а также развитию импортозамещающей модели модернизации экономики страны.

Библиографический список:

1. Гришкина М.В. История Удмуртии. Первая половина XIX века: учебник. Ижевск: Удмуртия, 2010. 80 с.
2. Капитонова О.А. Экология Удмуртской республики: учебное пособие. Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет, 2013. 381 с.

3. Павлов К.В. Модернизация и инновационное развитие экономики на разных уровнях управленческой иерархии: монография. Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2014. 344 с.

4. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике: монография. М.: Магистр, 2009. 461 с.

5. Павлов К.В. Старопромышленные регионы: социально-экономические и экологические особенности функционирования и развития: монография. Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2014. 344 с.

УДК 338.45

Е.И. Пискун

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансов и кредита

ФГБОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

E-mail: lenapiskun@mail.ru

ВОПРОСЫ ДЕФИНИЦИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Инновационная деятельность тесно связана с термином «развитие», так как сами по себе инновации подразумевают развитие экономической системы, и стратегия инновационной деятельности направлена именно на ее развитие. Поэтому возникает необходимость детального рассмотрения данной дефиниции.

С философской точки зрения, данный термин (если обобщить подходы) трактуется как изменения, вследствие которых осуществляется переход из одного состояния в другое, от одного качественного состояния к другому, от простого к сложному, от низшего к высшему, то есть синтезируется новое качественное состояние с изменением состава и структуры. Часто такое состояние рассматривается с точки зрения роста качества системы и ее перехода в более совершенное состояние [1], но, во-первых, не всегда изменения приводят к положительным результатам, во-вторых, при этом трансформируются не только ее состав и структура, но и ее поведение.

Анализ литературных источников выявил неоднозначность трактовки дефиниции «развитие системы». Мнения исследователей в данном вопросе можно разделить на несколько групп. Следует отметить, что широкий диапазон взглядов на понятие «развитие системы» связан не только с субъективизмом ученых, но и с кругом научных интересов, представленных в разрезе философии, макро- и микроэкономики.

Первая группа исследователей [2-3] считает главным в развитии системы – достижение поставленных целей. Но четко сформулированная

цель и очерченные направления ее реализации не всегда являются залогом успешного развития. С одной стороны, данное условие не является достаточным, кроме цели, должны быть разработаны действенные инструменты и механизмы ее реализации. Примером могут служить глобальные цели экономического развития страны, которые зачастую носят декларативный характер ввиду слабой информационной, инструментальной, модельной, финансовой и др. поддержки. С другой стороны, если экономическая система изменяется не в соответствии с целью либо эта цель слабо формализована, то развитие может оказаться деструктивным. Развитие системы будет непременно, вне зависимости от того, стоит перед ней цель или нет. То есть наличие цели является необходимым, но недостаточным условием развития.

«Целенаправленное движение, обеспечивающее повышение эффективности производства при выпуске продукции в необходимом количестве, ассортименте и требуемого качества» [4] обеспечивается выбранной моделью долгосрочных действий экономической системы [5] и является признаком развития.

Вторая группа исследователей [6-8] рассматривает развитие системы как «объективный и непрекращающийся во времени процесс адаптации системы к требованиям окружающей среды» [9]. Выделение в качестве центрального момента сохранение устойчивости и адаптивности системы к условиям внешней среды является необходимым условием развития, но не есть саморазвитие. Адаптивность – это способность системы своевременно и качественно реагировать на изменяющиеся условия функционирования. Такие системы, с позиции системного подхода, рассматриваются как самоорганизуемые и саморегулируемые с обратной связью и стремлением к сохранению динамического равновесия. Экономические системы являются адаптивными системами, так как в своей деятельности используют все возможные экономические механизмы, которые позволяют гибко реагировать на изменения в релевантном окружении и внутри системы.

При изучении развития системы, как правило, различают две формы: эволюционную, связанную с постепенными количественными изменениями объекта, и революционную, характеризующуюся качественными изменениями в структуре объекта. Ряд авторов, которые представляют собой третью группу исследователей, отождествляют понятие «развитие системы» с понятием прогресса и усложнения систем [245] или эволюцией (формой прогресса) [180, 207]. Выделяют восходящую линию эволюционного развития и нисходящую. Существует связь между мнениями авторов двух последних групп, заключающаяся в том, что эволюционный путь развития, по сути, является процессом адаптации к изменяющимся условиям функционирования.

Четвертая группа ученых трактует понятие «развитие системы» как качественные [13-15] и/или количественные [16-18] изменения состава, структуры, связей. Качественные изменения обусловлены такими факторами, как передовые технологии организации управления и производства, внедрение инноваций, рост квалификации персонала и т.д., количественные изменения (рост объемов продаж и производства) возможны за счет дешевизны и доступности основных ресурсов. Первые характеризуют интенсивный тип развития ПЭС или отдельных предприятий и обеспечивают экономию ресурсов, рост эффективности производства, вторые – экстенсивный. Рациональное соотношение инновационных ресурсов при системном использовании позволяет получить дополнительный синергетический эффект [19].

Критический анализ сущности понятия «развитие системы» позволяет выделить следующие основные подходы, которые трактуют его как:

- глубокие, необратимые количественно-качественные изменения;
- изменения, которые носят закономерный и целенаправленный характер;
- процесс перехода (эволюционной или революционной направленности) системы из одного качественного состояния в другое;
- процесс формирования новой структуры или модификации старой;
- усложнение структуры и состава;
- процесс противодействия влиянию внешней среды;
- процесс достижения нового уровня системы, выражающийся в новом качественном состоянии;
- последовательность взаимосвязанных действий, направленных на достижение определенного качественного результата.

То есть можно сделать вывод об отсутствии универсальной интерпретации дефиниции «развитие системы». В любом случае рассмотрение понятия «развитие», как и любого другого понятия, в рамках одного из методологических подходов позволяет исследователям более глубоко понимать и анализировать изучаемые процессы, как с экономической, так и с управленческой точки зрения.

Проведенный анализ дефиниции «развитие» позволяет автору сформулировать данное определение в контексте инновационной деятельности производственно-экономических систем.

Автор данной работы под инновационным развитием производственно-экономических систем понимает движение системы в соответствии с принятой стратегией, поставленной целью и определенными задачами на основе разработки и/или коммерциализации инноваций с учетом имеющихся ресурсов, требований рынка и направленное на достижение нового, более высокого качественного

состояния, которое выражается в росте конкурентоспособности и эффективности деятельности в целом [20].

Литература:

1. Коротков, Э.М. Концепция менеджмента [Текст] / Э.М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
2. Петраков, Н.Я., Фактор неопределенности и управление экономическими системами [Текст] : монография. / Н.Я. Петраков, В.И. Ротарь – М. : Наука, 1985. – 191 с.
3. Пилипенко, А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: теоретичні основи, механізм управління та моделювання розвитку [Текст] : монографія / А.А. Пилипенко. – Х. : ВД «Інжек», 2008. – 408 с.
4. Тридід, О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства [Текст] : монографія / О.М. Тридід. – Х. : Вид-во «ХДЕУ», 2002. – 364 с.
5. Тумина, Т.А. Инновационное развитие – основа экономического роста [Текст] : монография / Т.А. Тумина. – СПб., 2008. – 190 с.
6. Воронин, А.А. Устойчивое развитие – миф или реальность? [Текст] / А.А. Воронин // Математическое образование. – 2000. – № 1(12). – С. 59-68.
7. Райко, Д.В. Визначення розвитку промислового підприємства [Текст] / Д.В. Райко // Науковий журнал «Економіка та право». – 2007. – № 3 – С. 110-114.
8. Тютин, В.С. Диалектика познания сложных систем [Текст] / В.С. Тютин, В.В. Бородин, А.М. Дорожкин; под ред. В.С. Тютина. – М. : Мысль, 1988. – 316 с.

УДК 336:338.34

А.О. Прудников, кандидат экономических наук
финансовый директор ООО «Соната»
finance09@mail.ru

ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В сфере международных финансовых отношений возросла хаотичность и непредсказуемость международных потоков капиталов, крайне обострились отношения должников и кредиторов, значительно усилилась неустойчивость основных рынков капитала.

Понятие «глобализация финансов» включает представление о мире как о взаимосвязанном, взаимозависимом, в значительной степени интегрированном рынке, который не имеет границ. В противопоставление этому, понятие «интернационализация» означает мир с активными связями между национальными и региональными, но часто относительно независимыми рынками.

Финансовая глобализация – сложный и противоречивый процесс. Она способствует не только ускорению экономического развития, но и увеличивает риски международных финансовых операций, значительно

расширяет сферу влияния локальных финансовых кризисов. Биржевые крахи, кризисы государственных финансов, которые когда то происходили в пределах одной страны, а в новых условиях распространяются на целые регионы, а могут перерасти и в мировые потрясения. Общеизвестно, что почти все страны связаны кредитными отношениями, перекрестными потоками денежных капиталов, покупкой иностранных активов и продажей своих активов нерезидентам. Следует помнить, что огромные финансовые ресурсы, которые функционируют на международных и национальных денежных рынках способны использовать в свою пользу малейшую ошибку и огрехи в денежной политике многих не очень экономически сильных стран. Актуальной задачей в развитии финансовой глобализации является принятие международных правил перемещения краткосрочных капиталов с целью сведения к минимуму возможного ущерба от целенаправленных спекуляций.

Финансовая глобализация может способствовать возникновению финансовых кризисов, но она же и создает возможности для их преодоления. Но четкого решения проблемы долгов пока не найдено. Рост задолженности является естественным дополнением развития финансовой глобализации. Проблема долгов требует своевременных мер по их урегулированию. В связи с усилением роли финансов в мировых экономических связях, существенно изменяются средства и методы регулирования этих связей. Снижается роль таможенных тарифов, а также нетарифных методов регулирования товарных потоков между странами (квоты, требования к качеству товаров и др.), И в целом роль внешней торговли в международных экономических связях относительно уменьшается. Все возрастающее значение приобретает перемещение капитала. Очень часто выгоднее организовать соответствующее производство в любой стране, чем экспортировать туда продукцию. Потоки капиталов как бы вытесняют товарные потоки на мировом рынке. Особенно это характерно для деятельности международных фирм, которые предпочитают длительные и устойчивые связи. Это выгодно, как правило, и для стран импортеров капитала, особенно для развивающихся стран, так как создаются новые рабочие места, и как следствие, повышаются доходы населения. ” [90, С.8-9].

Финансовая глобализация стала важной тенденцией развития современной мировой экономики, чрезвычайно ускорив темпы инноваций и обнаружив необходимость уточнения стратегии совершенствования мирохозяйственных связей, усиление взаимодействия национальных экономик на базе современных информационных технологий и согласованных принципов регулирования, создание гибких рынков труда, товаров, капитала.

События последних лет стали кульминацией процесса унификации международной финансовой системы, которая пережила тотальный кризис

национальных денежных систем и вошла в фазу консолидации в своей трехполярной форме. Этот процесс не завершился, поскольку столкнулся с неразрешенными конфликтами между национальными системами политического контроля и наднациональными механизмами формирования и реализации основных экономических целей.

Мировая экономическая интеграция проходит и будет проходить в первую очередь как финансовая глобализация, развитие и укрепление международных финансовых отношений.

Библиографический список:

1. Маршал Дж.Ф., Бансал Викул К. Финансовая инженерия. /Дж.Ф. Маршал, К. Бансал Викул //Полное руководство по финансовым нововведениям / Пер. с. Англ. – М.: ИНФРА-М. – 2008. – 784с.
2. Иноземцев В. «Глобализация» национальных хозяйств и современный экономический кризис. <http://www.rambler.ru/cgi-bin/rambler>.

УДК 336:338.34

Л.А. Прудникова, старший преподаватель
кафедры «Финансы и кредит»

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

МИНИМИЗАЦИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В современных условиях мировая экономика входит в новое русло глобальной интеграции и интернационализации, где все отчетливее проявляется новое качество обоюдной взаимозависимости, которая была незаметна при старых правилах функционирования. На современном этапе, даже небольшой сбой влияет на все части и в целом на мировую валютную систему. Мировая экономика становится настолько взаимосвязанной, что интересы всех ее активных участников требуют сохранения стабильности не только в экономическом, но и в политическом, и в военном плане.

На наш взгляд, мировой финансовый кризис имеет единую основу – это реакция на непомерное разбухание фиктивного капитала по сравнению с развитием реального сектора экономики. В условиях прогресса информационной техники, централизации капитала, открытости экономики большинства стран, в том числе в результате действий международных финансовых институтов и возможности трансграничных перемещений гигантских масс капитала за короткий период времени, резко усилилась уязвимость финансовых систем многих стран. Учитывая

вышесказанное, можно определить фундаментальные противоречия, лежащие в основе финансового кризиса. К ним, в частности можно отнести, противоречия между медленной трансформацией экономических структур стран с развивающейся экономикой и требованиями глобальной экономики; а также между возможностями, которые открывает процесс глобализации и хроническим нарушением макроэкономической стабилизации в этой группе стран. Оба этих противоречия в конечном итоге связаны с большой неравномерностью социально-экономического развития в планетарном масштабе [1].

Мировые финансовые кризисы в очередной раз доказывают: необходимо пересмотреть механизмы, методы и методологию работы международных финансовых институтов и строить новую (обновленную) архитектуру мировой валютно-финансовой системы.

Чтобы минимизировать вред от потенциального мирового финансового кризиса на внутреннем рынке стран, которые зависят от глобализации необходимо в первую очередь укрепить финансовый сектор их экономики. А для этого необходимо:

- защитить собственные сбережения и интересы вкладчиков от действия (влияния) инфляции, а также от депозитных и управленческих просчетов (ошибок) банков (например, с помощью страхования депозитов);

- усилить привязку банков к финансовому рынку и рынку капиталов, а не к компаниям, которые их создают; следует отделить центральный банк от кредитных операций с хозяйственными организациями и банками и установить двухуровневую банковско-кредитную систему, в которой он будет заниматься только обеспечением ликвидности банков, а остальные – только кредитованием экономики (и государства).

Новая структура международных экономических отношений должна способствовать большей прозрачности, поддержке государств с надежной макроэкономической политикой и прочной финансовой системой. В таком случае средства могут более регулярно направляться в страны, где рынок только формируется. В то же время, экономические системы должны быть достаточно гибкими, поскольку неустойчивость экономики вряд ли исчезнет[2].

Глобализация несет странам значительные потенциальные выгоды, если они проводят адекватную политику и имеют необходимые инструменты на макро- и микроуровне, осуществляют дополнительные внутренние меры, направленные на повышение гибкости рынка труда, эффективное регулирование финансового сектора, корпоративный контроль, соблюдение экологических условий и целенаправленное создание системы социальной безопасности, а для этого необходимо динамика и большое желание и осознание современного процесса глобализации.

Библиографический список:

1. Ершов М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире (кризисный опыт конца 90-х). /М.В. Ершов // ОАО «НПО» Издательство «Экономика». М.: 2012. – 319 с.
2. Делягин М. Общая теория глобализации «Мир для России: каким он нам нужен и что мы с ним можем сделать». – [www.vif2.ru/users/ryadowoy/teoria_globalizatsii%20\(Delyagin\).htm](http://www.vif2.ru/users/ryadowoy/teoria_globalizatsii%20(Delyagin).htm)

УДК 336.71

С.В. Сорокина, старший преподаватель

кафедры «Финансы и кредит»

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

finance09@mail.ru

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОРПОРАЦИИ

Актуальность разработки стратегии финансовой безопасности корпорации в период экономического спада связана с усилением внешних и внутренних рисков:

- угрозой уменьшения запаса финансовой прочности компании по отношению к возможным потерям и убыткам;
- учащением случаев недобросовестных действий менеджеров;
- повышенным риском мошенничества со стороны контрагентов.

Под системой обеспечения финансовой безопасности корпорации понимается совокупность осуществляемого комплекса мер в интересах защиты бизнеса от внутренних и внешних финансовых угроз.

По мнению М. Ермошенко, определение и безусловное соблюдение принципов организации финансовой безопасности является предпосылкой создания и эффективной деятельности системы обеспечения безопасности финансово-кредитной сферы. При этом к таким принципам он относит:

- необходимость разработки и принятия государственной стратегии обеспечения финансовой безопасности в составе соответствующих концепций и программ;
- определение и утверждение на государственном уровне национальных интересов финансовой безопасности;
- определение приоритетов и основных направлений государственной политики в сфере финансовой безопасности;
- наличие совокупности основных критериев финансово-кредитной сферы с точки зрения соблюдения ее безопасности;

- необходимость определения пороговых значений индикаторов экономической безопасности и их сравнения с текущим состоянием;
- определение и четкое выполнение функций и полномочий субъектов системы финансовой безопасности;
- необходимость структурного формирования и правового оформления системы финансовой безопасности;
- постоянный мониторинг основных индикаторов безопасности финансово-кредитной сферы [1, с.63-64].

Системный подход к обеспечению финансовой безопасности заключается в применении руководством и собственниками предприятий единых требований ко всем элементам системы управления компанией и организации контроля их исполнения, распределение сфер ответственности по всем категориям персонала вплоть до рядовых сотрудников компании, установление нормативных значений показателей финансовой безопасности.

Системный подход должен найти свое отражение в соответствующем корпоративном документе, например, стратегии экономической безопасности фирмы. В указанном документе должны быть определены характеристики угроз финансовой безопасности, отражающие специфику ее деятельности, сформулированы критерии и нормативные параметры безопасного финансового состояния бизнеса, описаны меры и механизмы, направленные на его обеспечение, а также сценарии действий руководства в условиях нестабильной (кризисной) ситуации.

Основным показателем эффективности системы финансовой безопасности является соблюдение нормативного уровня параметров и индикаторов финансовой безопасности. Перечень пороговых значений индикаторов финансовой безопасности должен быть уже, чем список показателей, применяемых для анализа достижения плановых параметров компании.

К основным внутренним угрозам деятельности корпорации относятся преднамеренные или случайные ошибки менеджмента в области управления ее финансами, связанные с выбором стратегии предприятия, с управлением и оптимизацией активов и пассивов предприятия (разработка, внедрение и контроль управления дебиторской и кредиторской задолженностями, выбор инвестиционных проектов и источников их финансирования, оптимизация амортизационной и налоговой политики).

К числу основных внешних угроз целесообразно отнести следующие:

- скупку акций, долгов предприятия нежелательными партнерами;
- наличие значительных финансовых обязательств у предприятия (как большой величины заемных средств, так и больших задолженностей предприятию);
- неразвитость рынков капитала и их инфраструктуры;

- недостаточно развитую правовую систему защиты прав инвесторов и исполнения законодательства;
- кризис денежной и финансово-кредитной систем;
- нестабильность экономики.

Важным условием обеспечения финансовой безопасности компании является подготовка и повышение квалификации кадров, разрабатывающих и обеспечивающих реализацию экономической, финансовой, налоговой, денежно-кредитной политики хозяйствующего субъекта. К ним относятся: финансовые директора (менеджеры), главные бухгалтеры, казначеи, внутренние аудиторы, ревизоры и инспекторы.

Библиографический список:

1. Ермошенко М. Финансовая безопасность // Вече. – 2008. – № 11. – С.61-73.2.

УДК 332.02

О.В. Покрамович, канд. эконом. Наук,
ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг»
**Курский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве РФ»**
ул. Ломоносова, д.3, г. Курск, 305016, Россия
81pokrov@mail.ru

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУТА
УПОЛНОМОЧЕННЫХ ПО ПРАВАМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА
МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ**

В целях реализации Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике для улучшения условий предпринимательской деятельности», а также в соответствии с Федеральным законом от 07.05.2013 № 78-ФЗ «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации», в 2013 году в Курской области создан и действует правозащитный институт, деятельность которого направлена на защиту конституционного права граждан Российской Федерации на свободное использование способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности – институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей, который создан в целях осуществления контроля за соблюдением прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности органами государственной власти и органами местного самоуправления, защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности, участия в

формировании государственной политики в области развития предпринимательской деятельности и защиты прав предпринимателей.

В настоящее время наработан значительный опыт по защите прав предпринимателей региона, который нашел отражение в деятельности курского бизнес-омбудсмена.

Продолжается работа с муниципальными образованиями, которая строится в соответствии с Федеральными законами: от 07.05.2013 № 78-ФЗ «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации» и от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», а также с Законом Курской области от 17.07.2013 № 56-ЗКО «Об Уполномоченном по защите прав предпринимателей в Курской области».

В 2014 году Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Курской области продолжил взаимодействие с муниципальными образованиями по вопросам, связанным с организацией правозащиты в городах и районах области. Новой формой общения с предпринимательским сообществом стало проведение «круглых столов» по актуальным вопросам и проблемам ведения предпринимательской деятельности [3].

Такие тематические встречи прошли в следующих муниципальных образованиях Курской области :

- 27 февраля 2014 встреча с представителями предпринимательского сообщества г. Рыльска и Рыльского района Курской области на тему: «Актуальные проблемы Рыльского предпринимателя»;

- 27 мая 2014 г. В рамках открытия общественной приемной института Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей в г. Суджа состоялась рабочая встреча с представителями предпринимательского сообщества Суджанского района на тему: «Актуальные проблемы предпринимателей»;

- 16 июля 2014 г. Уполномоченный осветил правовые аспекты своей деятельности на зональном совещании для субъектов малого и среднего бизнеса Львовского и Коньшевского районов в г.Льгове;

- 20 августа 2014г. Состоялась встреча с предпринимателями города Железногорска Курской области, на которой обсуждалась проблема проверок предпринимателей правоохранительными органами;

- 11 сентября 2014г. По приглашению главы Пристенского района Уполномоченный принял участие во встрече с предпринимателями по вопросу «Актуальные вопросы предпринимательской деятельности».

В результате изучения представленных главами городов и районов Курской области сведений об имеющихся проблемах в адрес регионального Уполномоченного их можно объединить в несколько групп:

- высокие процентные ставки по кредитам и затруднительный доступ к финансовым ресурсам (Коньшевский, Большесолдатский, Медвенский,

Льговский, Поныровский, Горшеченский, Суджанский, Глушковский, Фатежский, Беловский, Касторенский районы, г. Льгов, г. Щигры, г. Железногорск);

- наличие крупных торговых сетей, которые «затеняют» индивидуальных предпринимателей (Льговский район, г. Льгов, г. Курчатова, г. Железногорск);

- высокие тарифы на энергоносители (Горшеченский, Суджанский, Солнцевский, Беловский, Октябрьский, Поныровский, Большесолдатский районы, г. Льгов);

- снижение покупательской способности населения (Фатежский, Льговский, Коньшевский, Курчатовский районы).

Однако, необходимо отметить низкий уровень подготовки специалистов муниципальных образований по изучению проблем предпринимательского сообщества и поиску путей их решения. Например, по мнению Администрации Дмитриевского района Курской области проблем у предпринимателей в 2014 году вообще не возникало, хотя практика показала обратное. В данном случае необходимо отметить работу муниципальных служащих в целях предотвращения коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок, которые осуществляются предпринимателями региона [1].

Предпринимательским сообществом за первое полугодие 2015 г. Достигнуты достаточно высокие показатели экономической деятельности региона [2].

Институтом Уполномоченного будет продолжена практика создания общественных приемных на территории муниципальных районов области в г. Железногорске Железногорского района Курской области, в г. Судже, Суджанского района Курской области, г. Курчатова Курчатовского района Курской области, пос. Мантурово, Мантуровского района Курской области, пос. Тим, Тимского района Курской области, пос. Пристен, Пристенского района Курской области, г. Рыльск, Рыльского района Курской области, г. Льгов, Льговского района Курской области, пос. Коньшевка Коньшевского района Курской области, Золотухинском районе Курской области, Советском районе Курской области, что значительно улучшит предпринимательский климат в регионе.

Взаимодействуя с органами государственной власти, местного самоуправления, бизнес-сообществом и экспертами необходимо совместно решать задачи, поставленные руководством страны и области по развитию предпринимательства.

Библиографический список:

1. Баркатунов, В.Ф., Дремова, Л.А., Покрамович, О.В. Механизм противодействия коррупции в сфере осуществления государственных и муниципальных закупок. Учебное пособие. / В.Ф.Баркатунов, Л.А.Дремова, О.В.Покрамович // Курск: Издательство МУП «Курская городская типография», 2015. – 288 с.

2. Покрамович, О.В Динамика социально-экономического положения Курской области за январь-май 2015 года / О.В.Покрамович // Научный альманах Центрального Черноземья. Теоретический и научно-практический журнал, № 2, 2015. «Деловая полиграфия», г. Курск. С.30-34
3. <http://pravpred46.ru/files/Docla2014.pdf>

УДК 336.02

Т.В. Феоктистова, канд. эконом. Наук,
доцент кафедры «Экономика и финансы»
**Курский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»**
ул. Ломоносова, дом 3, г. Курск, 305016, Россия
feoktistova20@yandex.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГУЛЯТОРНОГО ПОТЕНЦИАЛА ФИСКАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИЙ

Исходя из многовековой практики использования налогов и теоретического наследия мыслителей о налогах, можно утвердительно сказать – налоговая система призвана выполнять единственно присущую ей функцию – фискальную¹. Реализация в условиях конкретного пространства и времени данной функции должна основываться на принципе предельной осмотрительности. Это означает, что в законодательной, правоприменительной практике, а также при текущем налоговом администрировании действия субъектов власти и управления должны быть детерминированы экономической целесообразностью всей системы налогообложения и отдельных её элементов (виды налогов и правила их исчисления и уплаты в бюджет соответствующего уровня). Иными словами, реализация фискальной функции системы налогообложения должна быть дозированной (избирательной с позиции важности того или иного сектора экономики, или государственных программ социально-экономического развития). В реальности это означает использование в контуре механизма реализации фискальной функции возможности регулятивного воздействия отдельных налогов, их однородных подсистем (налоги на потребление, имущество, прибыль и др.), или конкретных элементов налога (ставка и пр.) на динамику факторов воспроизводства, их качественное обновление за счет инновационных преобразований организационных процессов и технологий, узлов и деталей, методов управления, способов профессионального обслуживания и др.

¹ Фискальная функция – наполнение доходами казны (от слова «фиск») государства.

Реализация фискальной функцией своего регулятивного латентного потенциала сопряжено с комплексом макроэкономических и предпринимательских рисков (финансовых, кредитных, налоговых и других). В построении налоговой системы регулирования и её функционального механизма (набор принципов-правил, элементов и их взаимосвязей) важное значение имеет идентификация всех возможных рисков. А в регулировании инновационной деятельности посредством налоговых инструментов решение данной проблемы выходит на первый план, поскольку и инновации, и налогообложения – суть сферы предельно рисковые [1, с.113].

В современных российских условиях по отношению к диффузии инноваций наиболее существенным риском правомерно рассматривать нестабильность норм налогового законодательства, противоречивость отдельных статей Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ), слабую связь налогового и других отраслей права [2, с.74].

Так, многие представители судейского сообщества в России высказывают негативное мнение в отношении принципов налогообложения, закрепленных в НК РФ как основных начал налогообложения. В.В. Бациев² справедливо заключает, что назначение принципов в том, чтобы законодатель, устанавливая и совершенствуя нормы налогового права, учитывал их для целей установления справедливого, соразмерного и нейтрального налогообложения. И только тогда налогообложение будет соответствовать регулируемым отношениям в экономике, не будет провоцировать, или стимулировать налогоплательщика изменять свое поведение с контрагентами для целей снижения налогового бремени. Как правило, и суды, и правоприменители обращаются к основным началам налогообложения для разрешения спорных ситуаций, в немалой степени обусловленных тем, что законодателю не удалось в полной мере обеспечить реализацию этих принципов. В результате такой недоработки появляется проблемность регулирования, возникают коллизии, либо нечеткость в определении правил поведения и налоговых последствий совершаемых налогоплательщиком хозяйственных операций. [3, с.4]

Если рассматривать классические принципы налогообложения, то предсказуемость государственных решений в области налогообложения подтверждает действенность смитовского «принципа определенности» и является признаком цивилизованного общества. Однако в России упразднены бюджетные послания Президента, а содержание ежегодно утверждаемых Основных направлений налоговой политики теряет свою значимость по причине не соблюдения указанных перспектив налогообложения. Так, заявления о сохранении размера налоговой

² В.В. Бациев - председатель пятого (налогового) состава, член Президиума ВАС РФ.

нагрузки вплоть до 2018 года поставлено под сомнение в связи с активным обсуждением повышения платежей в Фонд обязательного медицинского страхования и налоговых ставок на дивиденды. А заявления органов власти о последовательной государственной поддержке малого и среднего бизнеса не только не находят реального отражения в налоговом законодательстве, но и получают противоположные для бизнеса решения - органам полиции возвращено право возбуждать уголовные дела со сроком давности налогового преступления до 10 лет без учета мнения налогового органа.

Придание российской налоговой системе подлинно регулятивных свойств многие ученые связывают с имплементацией в российский Налоговый кодекс некоторых норм основ мирового налогового кодекса (далее – ОМНК). Одним из приверженцев такой идеи является О.А. Борзунова³, активно продвигающая её как налоговую поправку в НК РФ [4, с.49]. Полагаем, что сложность данной проблемы заслуживает более пристального внимания ведущих российских налоговедов. Это обусловлено и тем, что в налоговую практику водятся новые инструменты контроля за перемещением капитала через оффшоры, создание совместных контролируемых компаний и другие налоговые новации.

Исследование ОМНК для имплементации в России не должно сводиться к самоцели. Этот свод правил интересен лишь как повод задуматься над экономически обоснованными путями решения налоговых проблем наиболее эффективного правового регулирования в условиях российских реалий, в частности, проблем налогового регулирования инноваций.

Библиографический список:

1. Димитров И.Л. Идентификация рисков как инструмент повышения эффективности инновационной деятельности // Молодой ученый. -2013- № 2. – С. 113-116.
2. Проблемы конституционно-правового содержания налоговых обременений // Налоги и финансовое право, г. Екатеринбург, 2014, № 12. С.74
3. Налоговая система за последние 10 лет: мнения экспертов // Налоговед. 2014 - № 1. – С. 4-7.
4. Борзунова О.А. Реализация принципов основ мирового налогового кодекса в налоговой системе России // Вестник Финансовой академии. - 2009 - № 1. - С. 44-49. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.fa.ru/university/Documents/2009.01-49.pdf>

³ О.А. Борзунова, к.ю.н., консультант Правового управления Государственной Думы Федерального Собрания РФ.

УДК 336.69

Е.М. Шабалин, докт. Эконом. Наук, профессор

А.К.Карп, Ю.В.Воробьева

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Рязанский проспект, д.99, г. Москва, 109542, Россия

em_shabalin@guu.ru

ДИЛЕММА ЭФФЕКТИВНОСТИ И СТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Процессы глобализации в мировой экономике, развитие новых секторов, помимо реального сектора, геополитические факторы – все это стало причиной дестабилизации национальных экономик многих стран и уязвимости их к глобальным и локальным экономическим кризисам. Если когда-то в экономике преобладали хозяйства, которые могли самодостаточно существовать и во многом игнорировать различные кризисные явления, то с приходом рыночных отношений, на фоне роста общего благосостояния повысилась зависимость людей от внешней конъюнктуры. Не существует единственно верного ответа на вопрос что лучше, эффективный рост или стабильность, а потребность в разрешении проблемный ситуаций лишь усиливается. Каждая страна решает этот вопрос по-своему, и выяснить, кто нашел лучший выход, можно будет, лишь проанализировав длительный временной интервал.

В чем же заключается проблема выбора между эффективностью и стабильностью? Когда-то считалось, что рыночная экономика – это система, которая самостоятельно приходит в равновесие, что пусть она и не идеальна и способна его терять, но в долгосрочной перспективе рыночный механизм восстановит баланс спроса и предложения. Когда случился первый мировой экономический кризис, стало понятно, что не все так, как описывали неоклассики, ведь рыночная экономика действует не в идеальных условиях, а осложнена огромным множеством различных факторов. Тогда пришло понимание, что государство должно взять на себя функцию дополнительного регулятора экономики и помогать рыночному механизму ликвидировать так называемые “провалы рынка“. Эти процессы, во временном плане, происходили недавно, и до сих пор у экономистов нет единого понимания, как сильно может влиять государство на экономику, чтобы его позитивное влияние не стало негативным. Государство может осуществлять антикризисное регулирование, но это требует определенных затрат, и в свою очередь, ограничивает эффективность роста экономики. Это обусловлено тем, что выделенные средства идут не только на улучшение функционирования рыночного механизма, но и на социальные цели, ведь экономика в отличие от точных наук включает такой трудно прогнозируемый параметр, как человеческие

ожидания. Таким образом проблемная ситуация заключается в определении степени государственного вмешательства в экономику, и в частности в сфере кризисного регулирования.

Наша страна имеет долгую историю, и, начиная с объединения Руси, роль государства всегда оставалась определяющей. Развал Советского союза и переход к капитализму чуть не обернулся для России катастрофой, выстроить рыночные отношения в столь короткий период для ослабленной страны было трудно. Рыночные отношения эффективны лишь при созданных институтах частной собственности и обеспечении государственной гарантии этой частной собственности. В 90-е годы прошлого столетия возникла проблема, связанная с ошибкой руководства страны, которое предоставило охрану частной собственности не верховенству закона, а различным охранным организациям. Это привело фактически к хаосу на рынке, и те годы, когда было необходимо созидать в экономике, привели к упадку многих отраслей, как промышленности, так и сельского хозяйства.

В современной России возникли уже другие проблемы. После многолетнего периода роста, обусловленного высокими ценами на нефть, драйверы роста перестали стимулировать экономику, причем это началось до падения цен на нефть и осложнения геополитической ситуации вокруг нашей страны. У экономики России есть свои особенности. Во-первых, наша страна в последние десятилетия является страной, экспортирующей сырье. Во-вторых, остальная продукция, производимая на территории РФ, является слабо конкурентоспособной по сравнению с продукцией на мировом рынке, это вызвано целым рядом причин. Издержки производства национальных производителей выше за счет климатических и географических особенностей расположения, за счет неразвитой транспортной системы (кроме сырья, т.к. транспортные издержки для трубопровода минимальны), низкой производительности труда, недостаточного технологического развития и многих других факторов. И в-третьих, промышленная база, доставшаяся России в наследство от СССР, устарела, ей необходимо обновление, и кроме того, многие производственные цепи были раскиданы по разным частям Советского союза и сейчас находятся в других странах.

Если сравнивать модель экономического развития РФ с моделями, реализуемыми в других странах, то немецкая модель “социальной экономики” нашей стране ближе. Исходя из причин, названных выше, конкурировать национальная продукция на мировом рынке может только в определенных отраслях, в основном наукоемких, в которых еще сохранился научный потенциал. Примером является военная и космическая продукция. Можно добавить, что, несмотря на сырьевой экспорт, даже нефть в России хуже по качеству, чем предлагаемая на рынке арабская, у которой и себестоимость ниже. Однако, экспорт сырья

это негативное явление, которое, являясь растратой национального природного богатства, еще и ставит государство в зависимость от мировой конъюнктуры.

Резюмируя вышесказанное, считаем, что модель “чистого” капитализма не сделает экономику нашей страны равной по конкурентоспособности с экономиками многих других развитых стран, вмешательство государства в экономику необходимо, но остается вопрос, в какой степени. Если господство на мировом рынке затруднительно по ряду причин, возможно, стоит сменить парадигму глобализации и открытости в экономике на уменьшение доли торговли с внешним миром в ВВП и развитие внутренних рынков. Емкость внутреннего рынка – это одно из стратегических преимуществ нашей страны, которое не реализуется в должной мере. Итак, предлагаем переместить внимание с внешних рынков на внутренние, стимулировать развитие собственных отраслей, оставив за государством роль регулирования данного процесса в экономике. Уменьшение влияния внешнего мира на экономику не только увеличит ее независимость, но и оградит от потрясений, связанных с мировыми экономическими кризисами, пусть и не полностью. Это особенно важно в условиях геополитической напряженности и изоляции нашей страны со стороны Запада.

К сожалению, в нашей стране вектор развития пока направлен не совсем в эту сторону. Переговоры о вступлении во всемирную торговую организацию (ВТО) велись, начиная с 1993 года. Тогда ситуация в экономике была совсем иная и о текущих проблемах никто и не мог подумать. Тем не менее, в августе 2012 года, Россия вступила в ВТО, и теперь последствия вступления оцениваются совсем в ином ракурсе. Преимуществами от вступления в ВТО назывались получения недискриминационных условий для доступа российской продукции на мировые рынки, создания благоприятного климата для иностранных инвестиций и повышение конкурентоспособности национальной продукции за счет увеличения потока иностранной продукции на российские рынки. Последний пункт особенно странный, потому что иностранная продукция оказывает угнетающее воздействие на национальную, которая просто не в состоянии конкурировать по многим отраслям. Иностранные инвестиции также могут оказать вред в долгосрочной перспективе, например использование иностранных технологий в обмен на договор о разделе добычи полезных ископаемых, что просто недопустимая растрата национальных богатств.

Какую роль государство должно взять на себя, чтобы обеспечить стабильность в экономике? С точки зрения кредитно-денежной политики, за нее отвечает Банк России, который нацелен на сдерживание инфляции. Приведем слова председателя центрального банка Э. С. Набиуллиной: “Обеспечивая низкие и стабильные темпы роста потребительских цен в

рамках режима таргетирования инфляции, Банк России способствует развитию рынка долгосрочных заемных средств и создает более благоприятную среду для принятия инвестиционных решений. Таким образом, мы вносим вклад в создание условий для устойчивого роста российской экономики”¹.

Большое влияние оказывает бюджетно-налоговая политика, т.к. она не просто уменьшает последствия кризиса, а еще и определяет вектор развития экономики. Направление бюджетно-налоговой политики РФ отражает позиция Министерства финансов РФ: “ В условиях значительных геополитических рисков особенно важным становится соблюдение обеспеченности расходных обязательств доходами бюджетов в долгосрочном периоде. При этом простое увеличение бюджетных расходов не способно обеспечить выход на траекторию устойчивого экономического роста: оно приводит к негативным эффектам (замедлению потенциальных темпов роста и росту инфляции) и потере Россией конкурентных преимуществ – низкого уровня дефицита, долговой нагрузки, значительных резервов. Достигнутый уровень бюджетных расходов достаточно велик. На современном этапе возрастает актуальность повышения качества использования имеющихся ресурсов, ориентированность на лучшие мировые практики управления публичными финансами. Оптимальной стратегией реализации бюджетной политики является не рост расходов, а реальное повышение их эффективности, расширение горизонтов планирования, учет финансовых и макроэкономических рисков”².

Повышать государственные расходы действительно опасно, согласно кривой Лаффера, увеличение налогового бремени больше определенной точки вызывает отрицательный эффект для развития экономики. Рациональное использование ресурсов государства – это один из немногих вариантов решения серьезных проблем нашей экономики. В прошлом веке многие экономисты пытались понять, как все-таки сделать взаимодействие рыночного механизма и вмешательство государства органичным, взаимодополняющим и не приводящим к новым проблемам. Эти идеи сформировали новое экономическое направление – институционализм. Институциональная экономика дает государству роль организатора условий функционирования элементов национальной экономики. К сожалению, на практике эти идеи так и не были реализованы в полной мере. В современных капиталистических экономиках есть рыночные институты, но им уделяется второстепенная роль. Возможно, занимаясь изучением проблемы формирования новых общественных и рыночных институтов, можно будет организовать и эффективное и стабильное развитие экономики.

Эффективность или стабильность? Позиция руководства нашей страны такова. В своем ответе на вопрос бывшего министра финансов А.

Кудрина президент РФ В.В. Путин сказал следующее: “В частности, допустим, Правительство в этом году заморозило некоторую социальную индексацию. Я знаю, что Ваши коллеги, те, которые Вашей точки зрения придерживаются, говорят, что этого недостаточно, надо ещё больше это сократить, надо больше заморозить, а может быть, сократить доходы граждан, слишком сильно у нас растут зарплаты, нужно как можно быстрее повысить пенсионный возраст, иначе нам не сбалансировать пенсионную систему, в которую мы постоянно вынуждены из бюджета и из резервных фондов направлять огромные средства. Это всё мешает нашему развитию. Для того чтобы грамотно выстроить экономическую политику, безусловно, нужно иметь голову. Но, если мы хотим, чтобы люди нам доверяли, нужно иметь ещё и сердце и нужно чувствовать, как рядовой человек живёт, как это на нём отражается”³.

Итак, выбирая между стабильностью и эффективностью, нужно понимать, что экономика создана для людей и государство вполне может взять на себя функцию обеспечения и распределения благосостояния среди всех его граждан. Сторонники эффективного экономического роста оперируют статистическими данными, показывающими рост, но за этими данными скрываются множество разорившихся предприятий и уволенных людей, сокращаемых ради повышения этой самой эффективности. Таким образом, выбирая направление экономической политики нужно всегда думать о том, какие последствия это вызовет, как изменится благосостояние тех, для кого функционирует национальная экономика, то есть для граждан нашей страны.

Библиографический список:

1. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов
2. Министерство финансов РФ/ О министерстве / Публичные цели / Реализация ответственной бюджетной политики направленной на долгосрочную устойчивость», minfin.ru
3. Прямая линия с президентом РФ Владимиром Путиным 2015

СЕКЦИЯ № 3

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

УДК 336.71

Н.Н. Батищева, канд. эконом. Наук, доцент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

ua-sevntu.at.ua

РЕЛЕВАНТНЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ КАК ЭЛЕМЕНТЫ ФИНАНСОВЫХ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ФУТБОЛЬНОГО КЛУБА

Профессиональный футбол как вид спорта, хоть и является одним из самых популярных в мире, тем не менее, является очень затратным как вид коммерческой деятельности. Это обусловлено рядом причин, главная из которых заключается в том, что в начале нынешнего века, ряд европейских команд были приобретены состоятельными людьми, преимущественно из стран Ближнего Востока, которые стали тратить колоссальные средства, в результате чего довольно скоро цены на игроков на мировом трансферном рынке достигли безумных величин. Для достижения максимального спортивного результата клубы вынуждены приобретать игроков, невзирая на их высокую, порой необоснованную стоимость. Это повлекло за собой увеличение затрат, которое невозможно перекрыть доходами. Так, в 2009 году совокупная сумма расходов европейских клубов составила 13,3 миллиарда евро, при доходах 12 миллиардов евро. В сентябре 2009 года Исполнительный комитет УЕФА единогласно утвердил концепцию финансового «фэйр-плей», направленную на долгосрочное развитие европейского футбола.

Спортивное сообщество целиком поддержало концепцию, основные задачи которой заключаются в следующем:

- сделать финансовую политику клубов более дисциплинированной и рациональной;
- снизить инфляционный эффект и давление на зарплаты и трансферные расходы;
- поощрить здоровую конкуренцию между клубами в финансовой области;
- способствовать долгосрочным инвестициям в детско-юношеский футбол и развитие спортивной инфраструктуры;
- сделать европейские клубы стабильнее в долгосрочной перспективе;

- содействовать своевременному погашению задолженностей клубами.(1)

Финансовые правила «честной игры» были введены в сезоне 2011-2012 годов. Все клубы Европы были оценены по степени риска с учетом их реальных доходов, после чего включился механизм наведения финансового порядка.

Деятельность профессиональных футбольных клубов подлежит лицензированию, и оценка деятельности клуба по финансовым критериям – составляющая часть процедуры лицензирования. В Российской Федерации основным документом, регламентирующим порядок проведения лицензирования является «Руководство Российского футбольного союза по лицензированию футбольных клубов». Соискатель, претендующий на право получения лицензии УЕФА, определяет консолидированную группу, то есть организацию или группу организаций, в отношении которых должна быть представлена финансовая информация. В случае, если соискатель лицензии является единственной организацией, которая должна представлять финансовую отчетность, и отсутствуют прочие организации, которые необходимо включить в консолидированную группу, соискатель лицензии вправе подготовить финансовую отчетность и бюджет (прогнозную финансовую информацию) по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ). В случае, если соискатель лицензии обязан включить прочие организации в консолидированную группу, финансовая информация по всем организациям, образующим консолидированную группу, должна представляться таким образом, как если бы эти организации представляли собой единый хозяйствующий субъект. Консолидированная финансовая отчетность и консолидированный бюджет в рамках лицензирования и финансового контроля составляются в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).(2)

Одним из основных требований правил финансового «фэйр-плей» УЕФА является безубыточность футбольных клубов. Смысл этого критерия состоит в том, чтобы без учета расходов, которые осуществляются в долгосрочных интересах, футбольные клубы стремились получить хотя бы нулевой финансовый результат. То есть, в течение нескольких лет подряд не тратили больше, чем зарабатывают. Соответственно, особые требования при этом предъявляются к учету доходов, расходов и финансовых результатов.

Для целей формирования показателя безубыточности футбольных клубов УЕФА определены понятия релевантных доходов и релевантных расходов. Релевантными (относительными) они названы потому, что непосредственно связаны со спортивной и коммерческой деятельностью клубов, то есть футбольные. При этом, участвуя в формировании показателя безубыточности, некоторые из таких доходов и расходов, порой

весьма существенные, не учитываются при определении финансовых результатов хозяйственной деятельности. В этом состоит основная особенность формирования информации о таких объектах для оценки критерия безубыточности.

В состав релевантных доходов включаются: доходы от продажи билетов и прав на телевизионные трансляции; доходы от рекламы, взносы спонсоров, взносы участников или учредителей (в том числе в уставный фонд); доходы от коммерческой деятельности; прочие операционные доходы. Кроме того в состав релевантных доходов относятся: прибыль от продажи прав на регистрацию игроков (футболистов), сверхприбыль от выбытия основных средств и финансовый доход. Соответственно, в формировании не участвуют неденежные статьи доходов и определенные виды доходов от деятельности, не связанной с футболом.

В свою очередь релевантные расходы включают расходы на оплату труда, прочие операционные расходы, амортизацию прав на регистрацию игроков (футболистов) или расходы на их приобретение, стоимость финансирования и дивиденды. Релевантные расходы не включают в себя амортизацию основных средств и нематериальных активов (отличных от прав на регистрацию игроков), расходы на развитие молодежного футбола, расходы на социальные программы, расходы на любые другие неденежные статьи, расходы на уплату налогов или определенные виды расходов на деятельность, не связанную с футболом.

Расходы на развитие молодежного футбола и на социальные программы не учитываются при определении оценке критерия безубыточности с целью стимулирования таких направлений деятельности футбольных клубов. Со стимулированием развития спортивной инфраструктуры также связано отсутствие в составе релевантных расходов амортизации основных средств. При этом в состав релевантных расходов не включается и стоимость финансирования, которая непосредственно соотносится со строительством стадионов, других объектов спортивной инфраструктуры, учитываемых как основные средства.(1)

Футбольные клубы фактически должны учитывать полученные доходы и использованные расходы по трем направлениям: для целей составления финансовой отчетности (доходы и расходы деятельности), при определении налогооблагаемой прибыли (налогооблагаемые доходы и расходы, учитываемые при определении налогооблагаемой прибыли) и для оценки критерия безубыточности (релевантные доходы и релевантные расходы).

В учете доходов и расходов по разным направлениям имеется много совпадений. В частности, релевантные доходы и расходы связанных сторон должны корректироваться с учетом справедливой стоимости любой такой операции. Несколько отличается порядок перерасчета иностранной валюты, которая отражается в финансовой отчетности. Если валютой

представления финансовой отчетности профессионального футбольного клуба является не евро, то результат расчета безубыточности должен быть пересчитан в евро по среднему обменному курсу за отчетный период согласно официально опубликованным данным Европейского центрального банка.

Но порядок расчета итогового результата является традиционным. Разница между релевантными доходами и расходами составляет финансовый результат оценки критерия безубыточности, который должен определяться для каждого отчетного периода.

Если совокупный результат расчета безубыточности положительный (больше или равен нулю), то профессиональный футбольный клуб регистрирует совокупный профицит безубыточности за контролируемый период. Если совокупный результат расчета безубыточности отрицательный (меньше нуля), то регистрируется совокупный дефицит безубыточности за контролируемый период.

Но при возникновении совокупного дефицита безубыточности за контролируемый период профессиональный футбольный клуб может продемонстрировать, что совокупный дефицит сокращается за счет профицита (если он есть), полученного в результате суммирования результатов расчета безубыточности за два отчетных периода.

Таким образом, в отличие от предприятий других отраслей экономики основным показателем хозяйственной деятельности профессионального футбольного клуба для вышестоящих контролирующих органов является не финансовый результат, а безубыточность. Однако основой формирования показателя безубыточности футбольного клуба, является система бухгалтерского учета по соответствующим видам релевантных доходов и релевантных расходов, организованная на основе федерального бухгалтерского законодательства.

Особенности учетного обеспечения формирования релевантных доходов и расходов профессионального футбольного клуба на основе их идентификации согласно действующему Плану счетов бухгалтерского учета представлены в таблице 1. «Учетное обеспечение формирования (расчета) оценки критерия безубыточности профессионального футбольного клуба» (3).

Таблица 1. Учетное обеспечение формирования (расчета) оценки критерия безубыточности профессионального футбольного клуба

Безубыточность профессионального футбольного клуба	
Релевантные доходы	Релевантные расходы
Выручка от продажи билетов	Расходы по оказанию услуг
Счет: 90.1 «Выручка от реализации работ и услуг»	Счет: 26«Общехозяйственные расходы» (90.2 «Себестоимость продаж»)

Продолжение таблицы 1

Счет: 90.1.1 «Выручка от продажи билетов на национальные матчи»	Счет: 26.1 «Материальные расходы»
Счет: 90.1.2 «Выручка от продажи билетов на международные матчи»	Счет: 26.1.1 «Расходы на обслуживание спортивной инфраструктуры»
Доходы от рекламы и средства спонсоров	Счет: 26.1.2 «Расходы на медицинское обслуживание футболистов»
Счет: 91.1 «Прочие доходы» (от рекламы)	Счет: 26.1.3 «Расходы на питание футболистов»
Счет: 91.1.1 «Доход от рекламы в РФ»	Счет: 26.1.4 «Расходы на спортивную форму»
Счет: 91.1.2 «Доход от рекламы в других странах»	Счет: 26.1.5 «Расходы на спортивный инвентарь»
Доход от права на трансляцию	Счет: 26.2 «Расходы на оплату труда»
Счет: 91.1 «Прочие доходы» (от телевизионных трансляций)	Счет: 26.2.1 «Оплата труда игрокам»: Счет: 26.2.1.1 «Оплата труда игрокам-вратарям»: Счет: 26.2.1.2 «Оплата труда игрокам-защитникам»: Счет: 26.2.1.3 «Оплата труда игрокам-полузащитникам»: Счет: 26.2.1.4 «Оплата труда игрокам-нападающим»:
Счет: 90.1.3 «Доходы от права на трансляцию на национальном телевидении»	Счет: 26.2.2 «Оплата труда тренеров»
Счет: 90.1.4 «Доходы от права на трансляцию на телевидении других стран»	Счет: 26.2.3 «Оплата труда медицинского персонала»
Доход от коммерческой деятельности	Счет: 26.2.4 «Оплата труда обслуживающего персонала»
Счет: 90.1 «Выручка» (Доход от коммерческой деятельности)	Расходы по социальному страхованию 26.3 «Расходы на социальное страхование» в аналитическом разрезе расходов, соответствующих расходам на оплату труда
Счет: 90.1.3 «Доходы от продажи сувениров»	Управленческие расходы
Счет: 90.1.4 «Доходы от продажи продуктов питания»	Счет: 26 «Общехозяйственные расходы»
Счет: 90.1.5 «Доходы от проведения конференций и лотерей»	Расходы, связанные с административной деятельностью футбольного клуба. Учитываются в разрезе элементов расходов.
Счет: 90.1.6 «Доходы от проведения других коммерческих мероприятий»	Не включаются в состав релевантных расходов:

Продолжение таблицы 1

Доход от продажи прав на регистрацию Счет: 90.2 «Доход от продажи прав на регистрацию». Аналитика в разрезе позиций игроков на футбольном поле	Амортизация основных средств Учет ведется на счете 02 «Амортизация основных средств» в аналитическом разрезе объектов основных средств
Доход от выбытия основных средств Учитывается в составе других доходов согласно процедуре их списания и реализации по федеральному законодательству	Расходы на развитие молодежного футбола Учет ведется на счете 91.2 «Прочие расходы» в разрезе элементов расходов
Финансовые доходы Счет 91.9 «Прочие финансовые доходы»	Расходы на социальные программы Учет ведется на счете 91.2 «Прочие расходы» в разрезе элементов расходов

Для каждого отчетного периода за контрольный период рассчитывается разница между релевантными доходами и релевантными расходами, которая является финансовым результатом в точке безубыточности.

Таким образом, объединяя положения МСФО, федеральной законодательной и нормативной базы по бухгалтерскому учету, и требования УЕФА, футбольные клубы осуществляют организацию бухгалтерского учета своей деятельности, формируя для пользователей разных уровней информацию, отвечающую критериям понятности, уместности, надежности для принятия управленческих решений.

Библиографический список:

1. Регламент УЕФА по клубному лицензированию и финансовому «фэйр-плей» выпуск 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.uefa.org>
2. Руководство Российского футбольного союза по лицензированию футбольных клубов в Российской Федерации. Редакция 7.0 2015 г. <http://ru.uefa.org>
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций Утвержден Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. N 94н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

УДК (336.71)

Н.Н. Батищева, канд. эконом. Наук, доцент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

ua-sevntu.at.ua

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БАЗЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НДС ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ И ПРОДАЖЕ ПРАВ НА ИГРОКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ФУТБОЛЬНОМ КЛУБЕ

Главным направлением деятельности футбольного клуба является участие в спортивных соревнованиях. В связи с этим, на первое место выходит вопрос, связанный с формированием команды, соответствующего уровня. Поскольку операции, связанные с правами на регистрацию игроков (футболистов) по своей экономической сущности являются операциями купли-продажи, они независимо от метода учета расходов приобретения подлежат обложению налогом на добавленную стоимость (НДС). В некоторых странах, в том числе в России и Украине, дата возникновения налоговых обязательств НДС определяется по принципу «первого события», либо на дату получения оплаты, либо на дату передачи прав (дата, указанная в трансферном контракте). Учитывая, что права на регистрацию игроков (футболистов) имеют достаточно высокую стоимость трансферные договора, как правило, предусматривают оплату полученных прав частями.

Наиболее вероятной датой начисления налоговых обязательств по НДС в таких случаях является дата передачи прав. Но если перед передачей прав оплачивается аванс, то сначала налоговые обязательства по НДС на дату получения аванса начисляются исходя из его суммы, а при передаче прав (на дату акта приема-передачи), исходя из оставшейся части их стоимости независимо от срока полного расчета, определенного контрактом. В таких же суммах, и в такие же сроки футбольный клуб-покупатель прав на регистрацию игроков (футболистов) имеет основания к уменьшению своих обязательств по уплате НДС на сумму НДС, включенного в стоимость приобретенных прав.⁽¹⁾

Несколько сложнее решается вопрос обложения НДС операций с правами на регистрацию игроков (футболистов), иностранных футбольных клубов. В связи с отсутствием четкого определения законодательством места поставки прав на регистрацию игроков (футболистов) для практического определения такого места поставки возможны два варианта. Первый вариант должны применять футбольные клубы, которые учитывают права регистрации в составе нематериальных активов. Хотя в законодательстве большинства европейских стран отсутствует четкое

определение прав на регистрацию игроков (футболистов) как объектов нематериальных активов, для решения этого вопроса может быть использована их однородность с правами интеллектуальной собственности.

Обычно местом поставки предоставления прав интеллектуальной собственности в европейских странах признается место, в котором получатель услуг, зарегистрирован в качестве субъекта хозяйственной деятельности. Соответственно, при переходе футболиста из иностранного клуба (при этом гражданство самого футболиста не имеет значения, и он может иметь гражданство страны, в клуб которой переходит) местом поставки таких прав для целей обложения НДС признается страна, в которой зарегистрирован клуб, приобретающий трансферные права на футболиста. Поэтому согласно налоговым правилам большинства европейских стран такая поставка является объектом обложения НДС.

Базой налогообложения при этом является договорная (контрактная) стоимость прав на регистрацию игроков (футболистов). То есть, в декларацию за отчетный период (обычно месяц), на который приходится дата подписания акта приема-передачи прав на регистрацию игроков (футболистов), футбольный клуб включает обязательства по уплате НДС, исчисленного исходя из контрактной стоимости. Но в следующем после его уплаты месяце на сумму НДС футбольный клуб имеет право уменьшить обязательства по НДС за такой отчетный месяц.

В обратном случае, то есть когда футболист (независимо от гражданства) переходит в иностранный клуб, местом поставки услуг будет уже место регистрации иностранного клуба. Но услуги с местом поставки за рубежом объектом налогообложения обычно не является и обязательства по уплате НДС с таких операций у клуба-продавца прав на регистрацию игроков (футболистов) не возникают.

Второй вариант определения места поставки приемлем для футбольных клубов, которые для учета расходов на приобретение прав на регистрацию игроков (футболистов) применяют метод «доходов и расходов». Этот метод регламентируется, в том числе, положениями УЕФА. Операции с правами на регистрацию игроков (футболистов) не могут рассматриваться как предоставление прав на объекты интеллектуальной собственности, а рассматриваются в качестве доходов и расходов соответственно. Для определения места поставки прав на регистрацию игроков (футболистов) такие клубы могут пользоваться общим порядком определения места поставки, которое большинством европейских стран определяется как место регистрации поставщика.

Соответственно, в этом случае при переходе футболиста из иностранного клуба место поставки таких прав для целей обложения НДС уже находится за рубежом и обязательства по уплате НДС клубом-продавцом прав на регистрацию игроков (футболистов) не начисляются.

Но в обратном случае место, то есть при переходе футболиста в иностранный клуб, местом поставки услуг для такого клуба будет уже страна, в которой зарегистрирован такой клуб. Следовательно, обязательства по уплате НДС в таком случае начислять необходимо.

Ситуация для футбольных клубов, пожалуй, менее выгодная, чем в случае отражения прав на регистрацию игроков (футболистов) в составе нематериальных активов. Тем не менее, учитывая, что большинство футбольных клубов стран бывшего СССР в основном получают футболистов от иностранных клубов, а не передают их за рубеж, для учета расходов на приобретение прав на регистрацию игроков (футболистов) они нередко используют метод «доходов и расходов».

При обложении НДС прав на регистрацию игроков (футболистов) также следует обратить внимание, что кроме самих прав согласно трансферному контракту могут оплачиваться компенсация за подготовку футболиста и/или платежи по системе солидарности. Объектом налогообложения НДС является исключительно поставка, но, ни компенсация подготовки молодого футболиста, ни платежи по системе солидарности поставкой не являются. Такие платежи можно признать только финансовыми обязательствами, уплата которых определена нормами регламентов национальных федераций футбола и УЕФА. Из базы обложения НДС суммы таких платежей исключаются, и налоговые обязательства по НДС начисляются на сумму контрактной стоимости передачи прав на регистрацию игроков (футболистов) без учета сумм компенсации за подготовку молодых футболистов и платежей по системе солидарности.

В сущности трансфер футболиста это не просто переход наемного работника, который сопровождается компенсационной выплатой, а фактически передача права на использование профессиональных (трудовых) способностей футболистов, в том числе права их регистрации для участия в соревнованиях за команду футбольного клуба, который им владеет. Права на регистрацию игроков (футболистов) в полной мере соответствуют определению нематериального актива. Компенсацией является возмещение конкретных расходов или убытков. Причем чаще всего сумма компенсации равна сумме возмещаемых расходов (убытков) или определяется расчетным путем, но, не исходя из рыночных условий спроса и предложения, что имеет место в случае с трансфером спортсменов. При переходе спортсмена-профессионала из одной физкультурной организации в другую между двумя указанными организациями не происходит передачи каких-либо имущественных прав, а трансфертный контракт не является договором купли-продажи или уступки прав».

В клубе возможны различные ситуации в трудовых отношениях с футболистами. Бывают даже такие случаи, когда футбольный клуб готов

отпустить футболиста в другой клуб без оплаты трансфера. Не редкость в практике футбольных клубов и бесплатные временные трансферы на условиях «аренды». Целями трансферов в этом случае являются в основном получение футболистами игровой практики в другом клубе и экономическая выгода в виде сокращения расходов на оплату труда футбольного клуба.

Обязательным требованием Регламента Российского футбольного союза (РФС), является не оплата трансфера, а компенсация за подготовку. Эта компенсация, определена как «денежная выплата, направленная на возмещение понесенных футбольным клубом (спортивной школой) расходов на обучение и подготовку футболиста, определенных в соответствии с настоящим Регламентом». Для выплаты такой компенсации, порядок расчета суммы которой также определен Регламентом РФС, между футбольными клубами, кроме трансферного контракта, может быть заключенный отдельный договор. (2).

В частности, как уже отмечалось, в нормативных документах УЕФА такие платежи называются составной частью расходов на регистрацию игрока.

Например, согласно Регламенту УЕФА по лицензированию клубов и финансовому «фейр-плей» расходы на приобретение регистрации игрока включают, в том числе плату за трансфер. При этом, для учета приобретения и выбытия трансферных прав игроков могут использовать как метод «капитализации и амортизации», так и метод «доходов и расходов»(3).

Причем РФС также признает плату за трансфер платежом за приобретение регистрации игрока. Термин «Расходы на приобретение регистрации игрока» определен как «платежи третьим сторонам» за приобретение регистрации игрока, исключая любые затраты на его профессиональное развитие в клубе и прочие расходы. Расходы включают в себя:

а) плату за трансфер (включая компенсацию за подготовку и солидарную выплату (механизм солидарности)) в целях обеспечения регистрации игрока;

б) другие прямые затраты на приобретение регистрации игрока (в т.ч. агентское вознаграждение)»(3)

В частности, оказание услуг агентами на трансферном рынке является объектом обложения НДС. Соответственно, агенты, оказывающие услуги проводят начисление НДС для уплаты налога в бюджет, исходя из стоимости агентских услуг.

Библиографический список:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2 от 05.08.2000г. №117-ФЗ (ред. От 29.06.2015 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
2. Регламент РФС по статусу и переходам (трансферу) футболисто утвержден:

Постановлением Исполкома РФС № 141/4 от 05 марта 2011 года (ред. от 01.06. 2015 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>

3. Регламент УЕФА по клубному лицензированию и финансовому «фэйр-плей» выпуск 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.uefa.org>.

УДК 338.1

Е.А. Бессонова, доктор экономических наук, профессор

зав. кафедрой Бухгалтерского учета, анализа и аудита

Юго-Западный Государственный университет

bessonowa_new@mail.ru

Н.С. Гридчина, аспирант, кафедра Бухгалтерского учета, анализа и аудита, **Юго-Западный Государственный университет**

gridchina-nina1@yandex.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Стабильное отечественное производство сельскохозяйственной продукции и продовольствия – приоритетная задача экономической политики России. Для успешного решения данной задачи необходимо повышение финансовой эффективности деятельности и модернизация сельскохозяйственного производства, ускоренное развитие приоритетных направлений отрасли, сохранение и восполнение сельскохозяйственных ресурсов.

Недостаточно высокая эффективность агропромышленного комплекса России вызвана следующими факторами:

1. Высокий уровень изношенности основных производственных фондов (около 50%). Коэффициент обновления техники крайне низок: в 2013г. Он колеблется от 1,5% (комбайны зерноуборочные) до 5,8% (жатки валковые). За период 2010-2013 гг. количество тракторов уменьшилось на 16%, плугов – 19%, сеялок – 20%, комбайнов – 16%, косилок – 14%.

2. Ценовая неконкурентоспособность сельскохозяйственной продукции из-за высокого уровня себестоимости, особенно животноводческой, где доля затрат на корма составляет 60-70%. Расход кормов на 1 кг привеса крупного рогатого скота в России в 1,4-1,7 раза выше, чем в странах ЕС [1].

3. Низкий уровень государственной поддержки сельского хозяйства. Для оценки сопоставления объемов поддержки сельскохозяйственных производителей в России и зарубежных странах рассмотрим показатель PSE (Producer Support Estimate) – «Оценка поддержки производителя». Показатель PSE отражает все трансферты сельхозпроизводителям, как от потребителей, так и от

налогоплательщиков, получаемые производителями в результате проводимой государством политики поддержки сельского хозяйства [2, с.112]. Показатель PSE по странам ОЭСР в 2012 г. Составлял 18,8%, в 2013 г. – 18,2%. В России показатель PSE в 2012 г. Составлял по предварительным оценкам 13%, что ниже среднего показателя по странам ОЭСР (в 1995-1997 гг. данный показатель в России был значительно выше – 18%) [3, с. 7].

4. Низкая доля инвестиций в сельское хозяйство. В 2013 г. Данный показатель составлял 3,7%, в 2014 г. – 3,6%.

5. Низкий уровень рентабельности. На 1 января 2014 г. Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг в сельском хозяйстве составила 6,84%.

6. Высокая доля убыточных предприятий. На 1 декабря 2014 г. Удельный вес убыточных предприятий в сельском хозяйстве составил 17,09%.

7. Слабое развитие инфраструктуры рынка сельхозпродукции.

8. Недостаток квалифицированных кадров.

9. Низкий уровень качества жизни населения в сельской местности.

На наш взгляд, все вышеперечисленные проблемы в той или иной мере обусловлены недостатком финансовых ресурсов у предприятий АПК, причем как в рамках страны, так и для каждого отдельно взятого региона.

Основные источники финансирования сельскохозяйственных предприятий:

1. Собственные средства:

- уставный, добавочный, резервный капитал;
- амортизационные отчисления;
- нераспределенная прибыль.

2. Привлеченные источники:

- эмиссия акций;
- безвозмездное финансирование;
- государственные программы;
- лизинг.

3. Заемные источники:

- кредиты банков;
- облигационные займы;
- кредиторская задолженность;
- производные финансовые инструменты.

Значительная доля сельскохозяйственных компаний в России характеризуется низким уровнем рентабельности, платежеспособности, немалая часть предприятий является финансово неустойчивой и убыточной. Все это снижает доступность банковского финансирования для

сельхозпредприятий. При этом собственные ресурсы компаний также ограничены. Проблемы с финансированием не только препятствуют расширению деятельности компаний, но и ограничивают возможности для повышения рентабельности бизнеса [4, с. 20-21]. В этой связи немаловажная роль отводится государственной поддержке сельского хозяйства. Согласно опросу по материалам исследования «Обзор агропромышленного комплекса Российской Федерации за 2012–2013 годы», доля респондентов (представителей различных сегментов сельскохозяйственной отрасли), считающих невозможным сохранение рентабельности компаний на адекватном уровне без господдержки, составляет 56% [4, с. 11].

Государственная поддержка агропромышленного комплекса осуществляется в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы в форме предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации по следующим направлениям:

1. Возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии.
2. Возмещение части процентной ставки по кредитам и займам.
3. Государственная поддержка отраслей животноводства.
4. Государственная поддержка отраслей растениеводства.
5. Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства.
6. Государственная поддержка малых форм хозяйствования.
7. Государственная поддержка экономически значимых региональных программ.
8. Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие
9. ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года».
10. ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы» [5].

На наш взгляд, для повышения эффективности реализации государственных программ поддержки сельского хозяйства необходимо:

1. Повышение прозрачности государственной поддержки и более эффективное распределение финансирования. В целях предотвращения нецелевого использования бюджетных средств необходимо регулярно составлять отчеты о результатах реализации программ, в которых особое внимание необходимо уделить целевым индикаторам и показателям, на основании которых будет осуществляться оценка выполнения программы. Целесообразно анализировать показатели финансовой устойчивости, деловой активности, доходности и др.

2. Сельскохозяйственным предприятиям следует принять меры по укреплению финансовой устойчивости и стабилизации финансового положения. Для этого необходимо увеличение собственного капитала и чистой прибыли. Это позволит сельскохозяйственным предприятиям региона достичь финансовой независимости, повысить рентабельность, платежеспособность.

3. Физически и морально устаревшее технологическое оборудование, низкий уровень технологий и высокие затраты не позволяют сельхозпредприятиям в полной мере решать задачу повышения технико-экономического уровня производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции [2, с. 7]. Необходимо увеличить объем государственной поддержки для субсидирования целевых кредитов на обновление техники сельхозпредприятий. С помощью программ господдержки необходимо стимулировать внедрение современных технологий, поддержку НИОКР, инвестиции в инфраструктуру рынка и производства, а также мелиорацию земель. Необходим более активный переход от политики, основанной на субсидиях и защите от импорта, к политике, ориентированной на стратегические инвестиции в долгосрочное повышение производительности и устойчивое использование сельскохозяйственных ресурсов.

4. Усилия государства по повышению эффективности сельского хозяйства должны быть направлены на улучшение условий жизни в сельской местности, увеличение доходов работников сельскохозяйственных предприятий.

5. Усилия государства по повышению эффективности сельского хозяйства должны быть направлены на улучшение условий жизни в сельской местности, увеличение доходов работников сельскохозяйственных предприятий.

Библиографический список:

1. Климова Н.В. Утроение сельскохозяйственного производства: миф или реальность? Научный журнал КубГАУ, №98(04), 2014. – URL: <http://ej.kubagro.ru/2014/04/pdf/89.pdf>.
2. Котов Р.М. Оценка эффективности государственного регулирования и поддержки сельскохозяйственных производителей на региональном уровне. Экономические науки, 2(51), 2009. – С.112-116.
3. Сельскохозяйственная политика в странах ОЭСР и в странах с формирующейся рыночной экономикой: Мониторинг и оценка 2013. Россия. ОЭСР, 2013. – 22 с., с. 7.
4. Обзор агропромышленного комплекса Российской Федерации за 2012–2013 годы. «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.», 2014. – 25 с.
5. Справочник субсидий. URL: // <http://www.gp.specagro.ru/>.

УДК 657.92

Н.И. Бузак, канд. эконом. Наук, доцент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

ua-sevntu.at.ua

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ОЦЕНКИ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Мировой финансовый кризис раскрыл важную роль оценки и ее влияние на финансовые рынки. Проблемы оценки привлекают все больше внимания ученых, бизнеса, правительства активно пронизывая все сферы имущественных отношений. На данном этапе наблюдается отставание теоретических наработок от потребностей практики. Это касается и стоимостной оценки, которая была и остается одной из сложных проблем на всех этапах развития бухгалтерского учета.

Реформирование системы бухгалтерского учета в Российской Федерации в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, сотрудничество Международного совета по стандартам оценки и Международной Федерации бухгалтеров в направлении поддержания доверия к финансовой отчетности хозяйствующих субъектов экономики обуславливают создание научно обоснованной концепции оценки и совершенствования методологии стоимостной оценки, в подходах к которой нет однозначного мнения среди ученых.

Создание новой концепции оценки в России требует тесного взаимодействия регуляторов в вопросах стандартизации оценочной практики во всех секторах бизнеса, модификации принципов оценки в соответствии с потребностями пользователей в условиях экономических трансформаций, развития методологии формирования стоимостной оценки объектов учета, как необходимого условия эффективного функционирования рынков капитала и экономического развития нашего государства.

Для целей создания новой концепции оценки необходимо определение следующих ее составляющих: понятийного аппарата; классификации видов оценки; усовершенствование методологии в направлении использования новых видов оценок и методов; разработки эффективных методик оценки новых объектов учета; разработки методологических подходов к стоимостной оценке в системе финансового, налогового и управленческого учета; совершенствование организационно-информационного обеспечения оценки и прочие.

Определение понятийного аппарата оценки требует уточнения терминологии, целей, субъектов и объектов, функций и принципов, этапов, дат на которые осуществляется оценка, приемов и технологий, правил и методов оценки.

Посредством дефиниций будут закреплено понимание терминов, содержание которых в нормативно-правовых актах четко не определены, в науке и практике понимаются неоднозначно, что порождает определенные затруднения в их понимании и применении.

Совершенствование классификации видов оценок в бухгалтерском учете необходимо с целью учета различных целей оценки и упрощения интерпретации полученных результатов оценки.

Усовершенствование методологии в направлении использования новых видов оценок и методов их расчета обосновывается сменой концепций сохранения капитала. Современное состояние учета характеризуется использованием альтернативных способов оценки объектов учета, в результате чего методология стоимостной оценки остается одной из самых сложных его проблем.

Усовершенствование системы бухгалтерского учета в России, адаптация к МСФО приводит к возникновению новых объектов учета, а именно: финансовые инструменты, биологические активы, инвестиционная недвижимость, человеческий капитал и прочие. Это обуславливает необходимость адаптации существующих и разработки новых эффективных методик оценки, которые обеспечат формирование информации для удовлетворения интересов общества, инвесторов, правительства и других пользователей, принимающих решения.

Особую значимость разработка концептуальных основ оценки приобретает в период всех трансформаций, которые происходят в финансовом, налоговом и управленческом учете, в условиях появления новых объектов бухгалтерского учета и требований регулирующих институтов по применению профессиональной оценки для ведения учета.

Сменяющиеся ориентиры в международной практике учета на физическую концепцию сохранения капитала требуют изменений подходов к оценке и в российском бухгалтерском учете.

В тезаурус бухгалтерского учета входит понятие «полезность» активов, которое имеет свое стоимостное измерение и существенно влияет на их оценку. Переоценка и начисление амортизации активов в бухгалтерском учете требуют пересмотра или уточнения стоимости активов и по-новому толкуются в контексте оценки разными концепциями сохранения капитала.

С целью гармонизации национальных стандартов оценки и национальных положений бухгалтерского учета необходима разработка предложений по согласованию, комплементарности и сближению их с международными стандартами, что будет способствовать росту финансовых потоков и защите интересов инвесторов.

Особую актуальность приобретает оценка для целей налогообложения. Выделение налогового учета как системы, совершенно обособленной от учета бухгалтерского, повлекло за собой множество

проблем, связанных не только с соотношением методов оценки объектов в налоговом и бухгалтерском учете, но и с разночтениями при трактовке многих понятий и категорий.

Министерство финансов Российской Федерации выступает за постепенное сближение бухгалтерского и налогового учета. При этом в вопросах оценки в налоговом учете предполагается уточнение методов списания в расходы стоимости материально-производственных запасов, принятие к налоговому учету безвозмездно полученного имущества по рыночной стоимости, определенной на дату получения такого имущества, изменение в налоговом учете порядка переоценки обязательств и требований, выраженных в иностранной валюте и прочее. Все эти изменения обуславливают выработку концептуальных подходов к сближению бухгалтерского и налогового учета в вопросах оценки.

Перспективность исследования оценки в управленческом учете объясняется возможностями в использовании разных видов стоимости для оценки объектов учета, что позволяет обеспечить подготовку достоверных данных для своевременного принятия обоснованных и верных управленческих решений, для целей повышения эффективности управления бизнесом, обоснования инвестиционных решений, реструктуризации предприятия и т.д.

Традиционная система учета не позволяет учитывать целый ряд неосязаемых активов, имеет ограниченные возможности в определении реальной стоимости объектов учета, не способна учитывать качественные факторы и риски, что приводит к значительному разрыву между данными бухгалтерского учета и фактической ситуацией, что по своей сути отрицает возможность качественного менеджмента. В связи с этим актуальным вопросом управления является совершенствование системы учета в вопросах выявления факторов создания добавленной стоимости и отслеживание изменений стоимости отдельных активов и предприятия в целом.

С последующей интеграцией России в мировое экономическое сообщество требования к качеству и беспристрастности оценки возрастают, что требует новых подходов к организационно-информационному обеспечению.

Уровень систематизированности и надежности учетно-аналитического обеспечения является важнейшим условием объективности оценки и результативности оценочных процедур, которые осуществляются на его основе.

Совершенствование организационного обеспечения оценки в бухгалтерском учете предполагает систематизацию основных положений учетной политики, уточнение субъектов осуществления оценки, степени соответствия рыночным условиям и уровню применения профессионального суждения или субъективных рыночных факторов,

модели организации оценки объектов учета, оптимизации информационной среды предприятия.

Таким образом, приоритетным направлением исследования является разработка концепции оценки, как одной из центральных звеньев системы формирования информации в условиях глобализации экономики. Разработанная концепция станет основой для создания методологического, методического и организационного обеспечения оценки объектов бухгалтерского учета на предприятиях России и будет ориентирована на обеспечение интересов государства, менеджеров компаний, действующих и потенциальных инвесторов.

Библиографический список:

1. Бузак Н.И. Актуальные вопросы оценки / Н.И. Бузак. – «Бухгалтерский учет, экономический анализ и контроль в условиях формирования и развития современных концепций управления»: Сборник научных трудов XII – международной научной конференции (24-25 октября 2013). – Житомир: ЖДТУ, 2013 – С.187-188.

А.В. Гайдатов, канд. эконом. Наук, доцент,
заведующий кафедрой менеджмента

Севастопольский филиал ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

ул. Вакуленчука 29 корпус 4, г. Севастополь, 299053, Россия

Gaydatov_AV@mail.ru

А.А. Черкасова, канд. эконом. Наук, доцент,
заместитель заведующего кафедрой менеджмента

Севастопольский филиал ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

ул. Вакуленчука 29 корпус 4, г. Севастополь, 299053, Россия

cherkasovy_29@mail.ru

ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА

Развитие современных информационно-аналитических средств обработки информации позволило методам экономико-математического моделирования выделиться в самостоятельные научно-практические подходы. В последнее время именно на них основываются управленческие решения и даже целые стратегии развития предприятий. Инструменты моделирования в системе финансового, маркетингового и инвестиционного анализа не стали исключением. Результативности применения оптимальных и прогнозных моделей для условий финансовой или рыночной неопределенности являются более приоритетным направлением развития методов моделирования по сравнению с наиболее

применяемыми сферами их использования определяющих детерминированные, технологические и производственные процессы.

Широкий спектр предлагаемых подходов к моделированию обусловлен, прежде всего неоднородность объектов по которым строится модель, условиями их функционирования и нелинейностью форм взаимодействия анализом динамики процессов в них протекающих и т.д.

Известно, что форсайт-методы прогнозирования или дорожные карты (RoadMap) получили свое развитие в связи с формированием системы новых взглядов на процессы моделирования, сформированные в научных трудах [1-7].

Как известно, финансовый контроллинг представляет собой контролируемую систему, обеспечивающую концентрацию контрольных действий на наиболее приоритетных направлениях финансовой деятельности предприятия, своевременное выявление отклонений фактических ее результатов от предусмотренных и принятие оперативных управленческих решений, обеспечивающих ее нормализацию.

Кроме того, финансовый контроллинг, исходя из его функций, не ограничивается осуществлением лишь внутреннего контроля за осуществлением финансовой деятельности и финансовых операций, но и является эффективной координирующей системой обеспечения взаимосвязи между формированием информационной базы, финансовым анализом, финансовым планированием и внутренним финансовым контролем на предприятии.

Таким образом предполагается реализация целого комплекса мер финансового контроллинга, которые предусматривают в том числе и последующую корректировку основных действий по регулированию финансовых процессов, т.е их возможный пересмотр и сопоставление в динамике требуемых уровней финансовых показателей с их фактическими значениями. В этом случае дорожная карта прогноза состояния предприятия в системе финансового контроллинга позволит реализовать следующую последовательность действий.

1. Формирования последовательности финансовых решений направленных на реализацию задач $D_i C_j$ (*драйверы цели*). К примеру к ним можно отнести анализ возможных кризисов вызванных влиянием внешней среды, оценку последствий проявления финансовых рисков и т.д.).

$$DT_{ij}(t) = \int_{t_0}^{t_k} f(t_{ij}^n, t_{ij}^k, t) dt + DT_{ij}(t_0) \quad (1)$$

$$i = \overline{1, m}$$

$$j = \overline{1, n_i}$$

2. Определения момента активации предложенной последовательности финансовых решений (*функция активации цели* D_iC_j) в котором по принципу адаптивного управления возможна корректировка и пересмотр принятых решений, особенно для случаев, где отклонение прогнозных и фактических оценок финансовых показателей очень значительное.

$$f_{i,j}(t_{i,j}^n, t_{i,j}^k, t) = \begin{cases} 1, & t \in [t_{i,j}^n, t_{i,j}^k] \\ 0, & t \in [t_0, t_{i,j}^n) \cup (t_{i,j}^k, t_k] \end{cases} \quad (2)$$

3. Получение оценок результативности последовательных финансовых решений в момент времени в адаптивном контуре контроля эффективности принимаемых финансовых решений.

$$P_{res}(t) = \frac{m^s}{m} \times \sum_{i=1}^{m^s} \left[r_i \times \sum_{j=1}^{n_i^s} \frac{DT_{ij}(t)}{t_{ij}^k - t_{ij}^n} \right] \div 100 \quad (3)$$

$m^s \leq m$
 $n_i^s \leq n_i$

P-Результат в момент времени t:

Формулы 1-3 представляют собой математическую формализацию основных элементов технологии-форсайт прогнозирования в системе финансового контроллинга на предприятии.

Применение форсайт-технологии позволит добиться предприятию своих стратегических финансовых целей, когда финансовые отношения соответствуют его внутренним финансовым возможностям, а также позволяют оставаться восприимчивым к внешним социально-экономическим требованиям.

Библиографический список:

1. Forrester, Jay W. (1961). Industrial Dynamics. MIT Press. ISBN 262-06003-5.
2. Meadows, Donella H. (1972). Limitsto Growth. New York: University books. ISBN 0-87663-165-0.
3. Sterman, John (2000). Business Dynamics. IrwinMcGraw-Hill. ISBN 0-07-231135-5
4. Goodman, Michael (1989). Study Notesin System Dynamics. Pegasus. ISBN 1-883823-40-4
5. Форрестер Д. Мировая динамика. М., АСТ, 2003
6. Форрестер Д. Индустриальная динамика. М., Прогресс, 1971 г.
7. System Dynamics in Education Projects Road Maps: A Guideto Learning System Dynamics

УДК 311:33

О.С. Доценко, канд. эконом наук, доцент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

plakiddin@mail.ru

ВЕКТОРНЫЕ МОДЕЛИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Жесткая конкуренция на рынке банковских услуг обуславливает постоянное внедрение в этой сфере прогрессивных принципов управления, информационных технологий и программно-технических средств. Изучение статистических характеристик банков РФ дает возможность произвести ранжирование банков по всем показателям (активы, капитал, депозиты и т.д.), оценить состояние банков, выявить специфику и принцип их работы. Однако простейшие общепринятые методы визуального и разведочного анализа данных не позволяют существенно прояснить сложную ситуацию при наличии большого объема информации.

В связи с этим возникает проблема выбора способа анализа банковской системы, решение которой связано с использованием метода многомерной классификации (многомерных группировок). Первые исследования в этом направлении для иных целей проводились в 60-х годах XX века американскими классиками математической статистики Андерсоном Т., Кендаллом М.Д.. В настоящее время методы группировок на основе множества признаков получили распространение благодаря использованию ЭВМ и пакетов прикладных программ. Но в этих пакетах слабо отражены специфические разделы, связанные с деятельностью банков. Поэтому анализ возможного использования существующих программных средств и разработка новых адекватных методов являются актуальными проблемами в области исследования банковской системы РФ.

В данной статье проводится исследование взаимных характеристик банков РФ с помощью геометрической интерпретации параметров их деятельности. Суть этого метода заключается в авторском представлении параметров деятельности каждого из банков в виде отдельных векторов в n -мерном пространстве и определении взаимных направлений этих векторов.

Источником исследуемых данных явился Сайт российских банков [1]. Для того, чтобы можно было проводить исследования с помощью различных прикладных программ, данные были представлены в виде таблицы, содержащей информацию об активах, обязательствах, финансовом результате, депозитах и капитале по состоянию на июнь 2014 г. Которая отображает деятельность 55 банков РФ. Во избежание

большого разброса и потери данных, к этим финансовым характеристикам был применен метод нормирования, который позволил рассматривать относительные (безразмерные) показатели деятельности банков. Процесс нормирования проводился по следующему алгоритму: 1) нахождение математического ожидания для каждой характеристики по всем банкам ($\text{mean}(X)$); 2) нахождение среднеквадратического отклонения ($\sigma = \text{std}(X)$); 3) центрирование значений ($X_{\text{центр}} = X - \text{mean}(X)$); 4) нормирование значений ($X_{\text{норм}} = X_{\text{центр}} / \text{std}(X)$).

Дальнейший анализ найденных параметров банков проводился с использованием их геометрической интерпретации. Это означает, что все банки были представлены в виде отдельных векторов в пятимерном пространстве со своими параметрами деятельности. Такие вектора имеют различные направления относительно друг друга. Если вектора имеют практически одинаковое направление (угол между ними до $\pm 20^\circ$), то, скорее всего, банки будут иметь близкую политику по отношению друг к другу. Если вектора перпендикулярны, то программы работы банков никаким образом не схожи друг с другом. Если вектора направлены противоположно, то программы работы банков придерживаются противоположных тенденций. Косинусы рассматриваемых углов являются аналогом коэффициента корреляции. Если косинус угла φ между векторами равен нулю, то и коэффициент корреляции равен нулю, т.е. связь между параметрами отсутствует. Если косинус угла φ (коэффициент корреляции) равен единице (или минус единице), то параметры зависят друг от друга функционально.

Таким образом, для определения взаимных направлений (углов) векторов параметров деятельности банков в многомерном пространстве (для нормированных данных) между ними вычисляется косинус угла φ [2]:

$$\cos \varphi = \cos (\vec{a}, \vec{b}) = \frac{\vec{a} \cdot \vec{b}}{|\vec{a}| \cdot |\vec{b}|} = \frac{(a_x b_x + a_y b_y + a_z b_z)}{\sqrt{a_x^2 + a_y^2 + a_z^2} \cdot \sqrt{b_x^2 + b_y^2 + b_z^2}}.$$

В результате были получены данные, представленные в виде таблиц отклонений углов 54-х банков от 55-го банка, принятого за эталон (Сбербанк России): «Угол активов, обязательств финансового результата, депозитов и капитала по состоянию на июнь 2014 г.», «Угол депозитов по состоянию на июнь 2014 г.», «Угол капитала по состоянию на июнь 2014 г.». Анализ углов отклонений банков-векторов позволил сделать вывод, что из них можно выделить три группы: банки, которые имеют свою обособленную политику (например, Сбербанк России); банки, которые имеют близкую политику по отношению друг к другу (например, средние банки, которые составляют 40% из выборочной совокупности); банки,

которые в своей работе придерживаются в каком-либо смысле противоположных тенденций (оставшиеся банки).

Проведенная работа является основой для дальнейших исследований. Она позволила структурировать данные и выявить некоторые закономерности в банковской деятельности (в случае, если данные абсолютно достоверны и не содержат специально внесенную ошибку, имеющую цель сохранить коммерческую тайну, или ошибку, которая допущена оператором случайным образом). Для того чтобы понять имеющиеся недостатки и достоинства в исследуемой области, необходимо провести анализ над каждой выделенной группой отдельно, и путем сопоставления выявить лучшие стороны их работы.

Библиографический список:

1. Российский банковский портал [Электронный ресурс]. – Электрон. Текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>, 04.08.15.
2. Практикум по общей теории статистики: учеб. Пособие / О.С. Доценко. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2010. – 208 с.

УДК 657

О.А. Жарикова, канд. эконом. Наук, доцент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская, 33, г. Севастополь, 299053, Россия

zharikovao78@mail.ru

**ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
СЕВАСТОПОЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ
НА ЕЕ ИНФОРМАТИВНОСТЬ**

В связи с принятием в состав Российской Федерации новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя для субъектов хозяйствования, в первую очередь предприятий, трансформация учета стала одной из важнейших задач, поскольку бухгалтерский учет призван формировать информационную среду их деятельности. С 1 января 2015 г. Организации Севастополя и Крыма работают согласно российскому законодательству, в том числе и по вопросам учета. Однако, как результат данного интеграционного процесса возникли информационные различия в системе бухгалтерского учета, в том числе по такому объекту, как внеоборотные активы.

Следует отметить, что фундаментальные вопросы учета внеоборотных активов раскрывают такие российские ученые, как Сапожникова Н.Г., Сацук Т.П., Полякова И.А., Ростовцева О.С., Богаченко В.М., Кириллова Н.А. Вопросы же перехода организаций в составе новых субъектов Российской Федерации на российские стандарты учета, в том числе при

учете долгосрочного имущества практически не освещены в научной среде.

Проводя аналогию с существующей в других областях знаний терминологией о трансформации, можно сказать, что трансформация учета в переходный период – это процесс встраивания сформированной в ином законодательном поле учетной системы в новое законодательное поле. При этом учет должен приобрести характерные черты учетной системы согласно требованиям российского законодательства.

Влияют ли расхождения, возникшие в результате такого процесса на информативность учетных данных о внеоборотных активах севастопольских и крымских организаций?

Одним из важных вопросов учета внеоборотных активов является их признание, исследование которого проводилось по следующим направлениям:

- 1) по российскому законодательству (существующая система бухгалтерского учета);
- 2) по украинскому законодательству (приобретенный опыт);
- 3) по международным стандартам (международный опыт).

Признание в широком понимании означает принятие чего-либо существующим, как факт, истинным. Признание предполагает определение, соответствующую оценку существующему явлению (его измерение в учете) и классификацию (отнесение к учетной группе). Таким образом, в системе бухгалтерского учета процесс признания объектов можно представить в виде трех этапов (рис. 1) .

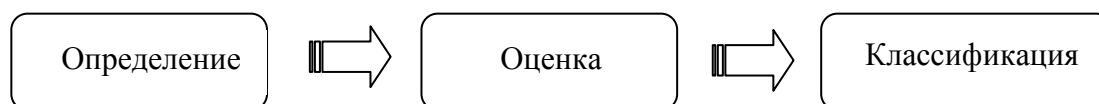


Рис. 1. Последовательность признания объектов в системе бухгалтерского учета.

Российские положения бухгалтерского учета (РПБУ), в частности, ПБУ 4/ 99 «Бухгалтерская отчетность организации» не содержат определения активов, однако, оно отражено в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Так, активы являются объектами бухгалтерского учета и представляют собой хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и, которые должны принести ей экономические выгоды в будущем [1, п.7.2 р. 7]. Критерии их признания определены в п.8.1 раздела 8 Концепции: 1) на дату составления бухгалтерской отчетности существует обоснованная вероятность того, что организация получит или потеряет какие-либо будущие экономические выгоды, обусловленные объектом; 2) объект может быть измерен с

достаточной степенью надежности. Данные критерии приближены к Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Согласно МСФО активы являются элементами финансовой отчетности наряду с обязательствами, капиталом, доходами и расходами. Вопросы их признания тщательно разработаны. В соответствии с Концептуальными основами финансовой отчетности [2, п. 4.37] признание – это процесс включения в бухгалтерский баланс или отчет о прибылях и убытках объектов, удовлетворяющих определению элемента и соответствующим критериям признания. Кроме того, в вопросе определения исследуемого объекта, МСФО допускают использование альтернативных обозначений при условии, что их смысл понятен, например, долгосрочные активы.

В Украине определение активов, необоротных активов а также виды их оценки в большей степени приближены к требованиям МСФО, что закреплено на законодательном уровне в Положениях (Стандартах) бухгалтерского учета Украины (НП(С)БУ).

Сравнение вопросов оценки внеоборотных активов позволило сделать вывод, что закрепление в РПБУ единой структуры требований по оценке внеоборотных активов, например, аналогичной МСФО позволит повысить информационность учетной системы. При этом моменты оценки долгосрочных активов в разрезе стадий их признания включают:

1) Оценку в момент (на дату) признания объекта основных средств: 1.1) при вносе в уставный капитал, 1.2) при приобретении, 1.3.) при безвозмездном получении, 1.4) при создании, 1.5) при получении в долгосрочную аренду;

2) Оценку после признания объекта основных средств: 2.1) при вводе в эксплуатацию, 2.2) при начислении амортизации, 2.3) консервации объекта, 2.4) переоценке, 2.5) проведении капитальных вложений, 2.6) восстановлении, 2.7) на дату баланса;

3) Оценку при прекращении признания объекта основных средств: 3.1) при ликвидации, 3.2) недостатке, 3.3) при прочих выбытиях.

Результаты проведенного исследования классификации внеоборотных активов позволили сделать следующие выводы:

– Нематериальные активы. В РПБУ приведены примеры нематериальных активов. Данный подход характерен и для МСФО. Однако, при этом в МСФО определены критерии идентифицируемости, условия контроля, формы будущих экономических выгод. В НП(С)БУ законодательно утвержденная группировка объектов позволяет ускорить процесс их признания.

– Основные средства. Для РПБУ характерен широкий перечень объектов основных средств, что позитивно влияет на признание объектов, повышает информативность учета. Следует заметить, что МСФО не устанавливает фиксированный перечень основных средств, а дает лишь

примеры классов, присущих большинству компаний. При этом руководство самостоятельно определяет ведущие (отраслевые) объекты основных средств и отражает их в Балансе в дополнительных строках. Пользователи отчетности могут получить информацию о производственных мощностях (потенциале) компании, что влияет на принятие управленческих решений. В МСФО и НП(С)БУ некоторые объекты выведены из состава основных средств, их учитывают и отражают в Балансе отдельно, например, долгосрочные биологические активы, незавершенные капитальные инвестиции.

– Доходные вложения в материальные ценности. Требования к учету доходных вложений в материальные ценности в отдельный РПБУ не выделены, а включены в ПБУ 6/01 «Учет основных средств». В связи с этим вопросы признания, в том числе оценки, классификации, учета потребуют раскрытия в отдельном РПБУ.

– Финансовые вложения. Аналогом МСФО 39, 32, 36 является РПБУ 19/02 «Учет финансовых инвестиций», что позволяет отразить на законодательном уровне отдельные вопросы учета и признания объектов.

Вышеприведенные информационные расхождения возникли как результат трансформации системы бухгалтерского учета североапольских и крымских предприятий в переходный период. Процесс встраивания сформированной в ином законодательном поле учетной системы в новое законодательное поле позволил приобрести характерные черты учетной системы в российском законодательстве. При этом в вопросах учета сформировались возникшие и упущенные информационные потоки [3], в том числе и при признании внеоборотных активов.

Библиографический список:

1. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW;frame=132;n=17312;req=doc>.
2. Концептуальные основы финансовой отчетности [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=160581;fld=134;from=140000-18;rnd=0.15457149654661834>.
3. Жарикова О. А., Кравченко О. Г. Признание внеоборотных активов и его влияние на информативность учетных систем организаций Севастополя и Крыма при переходе на российское законодательство. — Международный двуязычный научный журнал «Путь науки». — 2015. — № 2 (12) . — С. 52—58.

УДК 330.142.21

М.С. Кобылянская, старший преподаватель

кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская, 33, г.Севастополь, Российская Федерация, 99053

marina_prikhodko@ukr.net

КЛАССИФИКАЦИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Актуальность. Развитие экономико-правового поля РФ и ближнего зарубежья происходят в различных социально-экономических условиях, однако, отвечая потребностям времени, экономико-правовые институты стран выработали такую экономическую категорию как «имущественный комплекс» (далее ИК).

В РФ согласно представлениям, например, научной школы Управление инновационными и инвестиционными процессами функционирования и развития промышленных предприятий (НШ -1025.2006.6) при Санкт-Петербургском государственном инженерно-экономическом университете под ИК понимается «совокупность принадлежащих одному собственнику объектов недвижимости, включающих в себя земельный участок (или несколько участков) с совокупностью функционально связанных между собой зданий, сооружений, передаточных устройств, технологического оборудования и предназначенных для хозяйственной деятельности» [1].

Цель работы. На базе принципа системности объединить существующие подходы к группировке ИК в разрезе выделенных классов для формирования комплексной классификации ИК для целей учетно-аналитической системы.

Изложение материала. Сложность в достижении поставленной цели обусловлена несколькими аспектами. Во – первых, для экономико – правового поля объекта исследования характерна высокая степень энтропии. Во – вторых, объект исследования представлен широким синонимический рядом. В–третьих, сущностные признаки ИК принадлежат предметной плоскости, сформированной несколькими научными дисциплинами. Преодоление указанных сложностей возможно при использовании принципов комплексности и системности. Для этого предлагается использовать такие направления:

1. цель и объект;
2. предметная область;
3. классификация;
4. контроль соответствия.

Первый этап: «Цель и объект». Целью классификации ИК является выделение системы классов, групп, признаков объекта исследования и

формирование однородных групп, элементы которых имеют сходные устойчивые характеристики и механизмы участия в однотипных процедурах учетно-аналитической системы для обоснования методики и организации бухгалтерского учета и анализа ИК.

Гипонимическое поле объекта исследования формируют термины: земельно-имущественный комплекс, операционно-имущественный комплекс, целостный имущественный комплекс, единый имущественный комплекс, бизнес, бизнес-единица, предприятие, часть предприятия, завод, фабрика, цех, структурное подразделение, филиал, юридическое лицо, сегмент, производственная единица, центр ответственности, хозяйственная единица. Текущую доминанту гипонимического поля определим более емкой категорией «имущественный комплекс».

Под ИК будем понимать целевую совокупность имущества хозяйствующего субъекта, обеспечивающую возможность реализации завершеного технологического процесса, которая организационно обособлена и может выступать предметом правовых сделок.

Признаками ИК с позиций системного подхода являются: целостность, делимость, сложность, многоуровневость.

Второй этап анализа «Предметная область». Работы ведущих ученых в области теории бухгалтерского учета, раскрывают связь бухгалтерского учета с фундаментальными науками: философией, историей, математикой, управлением, правом и пр.

Существенно меньше внимания уделяется взаимосвязи бухгалтерского учета и такими областями знаний как технология, экология, теория организации и пр. Рассмотрим авторский подход к обоснованию необходимости и целесообразности учета технологической, организационной и экологической составляющей для классификации ИК.

Недостаточный акцент в исследованиях по бухгалтерскому учету на технологических аспектах вызвано несколькими субъективно-объективными причинами. Во-первых, технологическая составляющая как элемент нового фактора производства «информация» в постиндустриальном обществе, несмотря на существенные приложенные силы, недостаточно раскрыта в исследованиях по бухгалтерскому учету и является дискуссионным объектом. Во-вторых, трактовка термина «технология» для целей бухгалтерского учета является широкой, многокомпонентной и недостаточно конкретной (ведь и сам учет является технологией, в позиции широкой трактовки этого термина). В-третьих, общепринятым является подход, когда задачам информационного отражения технико-технологической составляющей производственного процесса отвечает технический (оперативно-технический) учет, выделяемый наравне с бухгалтерским учетом в системе хозяйственного учета.

В тоже время, особенности используемых технологий (в том числе в производственном процессе) и уровень научно-технического прогресса, достигнутый отдельным предприятием в рамках отрасли народного хозяйства, формируют жестко заданную систему требований к обеспечению количества и качества информации, необходимой управленческому персоналу различных уровней для принятия решений. А так как бухгалтерский учет призван отвечать, в том числе, информационным потребностям менеджмента предприятия, то методика и организация бухгалтерского учета каждого субъекта хозяйствования, в итоге, зависят от типа и уровня используемых на предприятии технологии.

Отвечая на вызовы времени, на стыке технологии и менеджмента возникло научное направление «теория организации». Кристаллизация задач, поставленных перед новой дисциплиной, проявилась в виде новых подходов к классификации технологий.

Система юридической ответственности, включающая финансовые санкции за нарушение экологических норм, наряду с требованиями по формированию комплекса мер экологической безопасности предприятий являются неотъемлемыми атрибутами современной экономики и существенно влияют на показатели финансово-хозяйственной деятельности субъекта предпринимательской деятельности. Следовательно, воздействие экологических аспектов на эффективность функционирования ИК существенна и требует изучения влияния на методику и организацию бухгалтерского учета объекта исследования.

Международная и отечественная юриспруденция признают технологию комплексным, сложным объектом гражданского права. Сделки с их участием требуют, в том числе, бухгалтерское сопровождение. Экономико-правовые вопросы отчуждения технологий и интеллектуального капитала наиболее часто и остро возникают при трансформации отношений собственности, когда объектом отчуждения являются предприятия (их части) в форме имущественных комплексов.

Принимая во внимание изложенные доводы, автор считает целесообразным классифицирование ИК в рамках взаимодействия экономики, права, технологии, организации и экологии. Таким образом, можно выделить концептуальные направления классификации ИК: аспекты предметных областей научных дисциплин и зоны их смежного влияния.

Третий этап «Классификация». Для достижения цели исследования автор предлагает фасетно - иерархическую классификацию ИК, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Смешанная предметная классификация имущественных комплексов для целей учетно-аналитических систем

Классы	Признаки классификации	Виды имущественных комплексов						
А	Б	В						
Правовой	1. По субъектам	Государственные				Частные		
	2.По принадлежности субъекту	Собственные			Заемные		В управлении	
	3.По участию в залоге	Находящиеся в залоге				Не заложенные		
Экономико-правовой	4.По терминологической форме	ИК		Земельно-имущественный комплекс				
	5.По источнику поступления	Взнос в уставный капитал		Безвозмездная передача			За плату	
	6.По уровню обособления	Объединение предприятий		Предприятие			Часть предприятия	
	7.По хозяйственному использованию	Коммерческие				Не коммерческие		
Экономический	8.По отношению к основному виду деятельности	ИК основной деятельности				ИК прочей деятельности		
	9.По режиму использования	Функционирующее			На консервации		В ремонте	
Экономико-организационный	11.По наполняемости факторами производства	Недостаточное			Нормальное		Избыточное	
Организационный	12.По готовности к функционированию	Готовое			Не готовое			
	13.По компактности расположения	Компактное			Протяженное			
Экономико-технологический	14.По доминирующему фактору производства	Фондовое	Трудоемкое		Материалоемкое		Наукоемкое	
	15.По отраслевому признаку	Сельскохозяйственное		Промышленное		Транспортное		Прочее
Организационно-технологический	16.По типу используемой технологии	Серийное		Массовое		Единичное		
Технологический	17.По виду используемой технологии	Технические	Экономические	Экологические	Гуманитарные		Социальные	Информационные
Экологический	18.По уровню экологической безопасности	Опасное			Безопасное			
Экономико-экологический	19.По уровню насыщенности мерами экологической безопасности	Низкий			Средний			Высокий

Этап четвертый «Контроль соответствия». Принимая во внимание структуру учетно-аналитических систем, раскрытую в [2] и авторскую классификацию ИК, выделим общие актуальные точки их соприкосновения.

Таблица 2 – Взаимосвязь структурных элементов учетно-аналитической системы субъекта хозяйствования с признаками классификации ИК

Структура учетно-аналитической системы	Уровни	
	текущий	стратегический
1	2	3
Подсистема бухгалтерского учета		
Финансовый учет	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 13, 15, 16, 17, 18, 19	4,6
Управленческий учет	6, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19	8,19
Налоговый учет	1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 15, 17, 18	Не определено
Подсистема анализа		
Экономический анализ	1, 2, 4, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19	2,4,6,18,19
Финансовый анализ	1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 15, 19	2,3,4,6,18,19
Подсистема контроля		
Внутренний контроль	1, 2, 5, 6, 9, 11, 15, 16, 17, 18, 19	Не определено
Внешний контроль	1, 2, 5, 6, 7, 9, 15, 16, 17, 18, 19	

Вывод. В работе обоснован подход формирования базовых элементов структуры классификации имущественных комплексов: классов (правовой, экономический, технологический, организационный, экономико-правовой, организационно –технологический, экономико-технологический, экономико-экологический), группировочных признаков и видов, которые были систематизированы в рамках предметной области объекта исследования, что позволило синтезировать смешанную (фасетно - иерархическую) классификацию ИК.

Целесообразность использования структурных единиц классификации ИК обоснована через раскрытие связи составляющих учетно-аналитической системы и группировочных признаков.

Библиографический список:

3. Асаул, А. Н. Теория и практика управления и развития имущественных комплексов/ А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Ю. А. Молчанов. – СПб. : Гуманистика, 2006. – 250 с.
4. Пономарева Н. И. Методология формирования учетно-аналитических систем в строительных организациях: автореф. Дис. На соискание наук степени доктора эконом. Наук: 08.00.12 – «Бухгалтерский учет, статистика» / Н. И. Пономарева. — М., 2009. — 51 с.

УДК 005.3

Т.М. Одинцова, канд. эконом. Наук, доцент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

odintsova06@mail.ru

НОВАЯ АРХИТЕКТУРА ПЛАНА СЧЕТОВ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Анализ публикаций научного и практического характера в специальной литературе показывает, что при внедрении МСФО в российскую систему бухгалтерского учета возникают достаточно серьезные методологические и технические проблемы, поскольку, несмотря на все декларации, сегодня учет по ПБУ фактически слабо соответствует требованиям международных стандартов. Причем это происходит на всех стадиях учетного цикла, начиная с момента учетной идентификации и отражения объектов на счетах бухгалтерского учета. В первую очередь это связано с тем, что в РФ используется План счетов, идеология построения которого была заложена еще во времена плановой экономики социалистической модели хозяйствования. План счетов является важным элементом учетной модели и одним из базовых организационно-методологических факторов учета любого хозяйствующего субъекта, представляя собой одновременно укрупненный срез объектов учета и их взаимосвязей, инструмент и регламентирующую систему применения двойной записи.

Построение любого счетного плана базируется на выборе принципов и концептуального подхода для их реализации, определении логики его построения и техники дальнейшего использования, и – на стадии проектирования – предполагает либо выбор из уже существующих и апробированных в мировой практике вариантов, либо инновационную практику, предполагающую разработку новых содержательных и технологических подходов.

По нашему мнению, наиболее значимыми содержательными признаками с точки зрения влияния на архитектуру плана счетов, характерными для той или иной учетной модели, можно считать следующие:

- наличие и выделенность отдельных подсистем (видов) учета, степень их взаимосвязи;
- базовая трактовка и смысловая идентификация результата деятельности (изменение собственности, совокупный доход, прибыль или убыток, исполнение бюджета и др.),

- структурно-логический подход и типовые учетные алгоритмы его определения;
- множественность подходов к определению результата, наличие альтернативных методов его формирования в учете (так называемая плюралистичность),
- степень ориентации на отчетность и отчетные подсистемы для различных категорий пользователей бухгалтерской информации;
- наличие специфических объектов учета (например, выделение дополнительных видов результатов деятельности, объектов налогового или макроэкономического регулирования).

Эти признаки влияют на структурирование планов счетов, номенклатуру основных показателей, модульность и логику взаимосвязи разделов.

Основным содержательным признаком является принцип выделения классов счетов, который, по сути, определяет модель и логику построения счетного плана. В мировой практике наиболее известны два подхода, предполагающие структурирование плана счетов исходя из принципа последовательности учета хозяйственных процессов или исходя из принципа структуры отчетности. Российский План счетов строится по модели кругооборота средств, при которой последовательность разделов соответствует порядку выполнения этапов производственного цикла, причем сама модель кругооборота была сформирована еще в рамках политэкономии социалистического периода. Данная структуризация и последовательность имеют теоретическую базу и определенную логику. Однако придерживаться модели хозяйственного цикла полностью при построении плана счетов достаточно сложно. Это связано с тем, что оборот может рассматриваться в двух плоскостях – с одной стороны он охватывает движение активов и их трансформацию из одной вещественной формы в другую, а с другой стороны – показывает движение инвестированного капитала, как собственного, так и заемного, и его приращение в ходе создания добавленной стоимости. Поэтому с точки зрения данной теоретической модели при построении плана счетов возникает ряд допущений и условностей, например, объединение всех счетов расчетов вне зависимости от направленности задолженностей в один раздел, условность в логике перехода от расчетов к капиталу, от капитала – к финансовым результатам.

Планы счетов, сориентированные на применение МСФО, используют другой подход к структуризации разделов, закладывая в основу соответствие группам балансовых объектов и объектов, формирующих финансовый результат (статика и динамика хозяйственной системы), что обеспечивает возможность формирования основных показателей финансовой отчетности без дополнительных выборов и группировок.

В различных учетных моделях практикуются разные подходы к структуризации планов счетов, однако, в большинстве случаев их разделы в значительной степени коррелируют с разделами финансовой отчетности. Признаки группировки и последовательность классов балансовых счетов может иметь определенные отличия, но, по сути, они не носят принципиального характера. Счета определения финансового результата могут быть представлены одним, двумя и более содержательными блоками, каждый из которых может, в свою очередь, включать один или несколько разделов счетов. Это определяется в зависимости от базового алгоритма определения финансового результата, количества раз его определения, и подсистем (видов учета), в которых он определяется. Немаловажную роль играет также подход к учету затрат: признакам и количеству итераций их группировки, распределения и отнесения (списания). Можно выделить шесть модулей счетов, в той или иной степени представленных в различных планах – балансовых счетов, счетов формирования финансового результата сопоставлением затрат и доходов, счетов формирования финансовых результатов путем сопоставления выручки с себестоимостью продаж, счетов определения специальных результатов, забалансовых счетов и организации контроля. Соответственно, существенными факторами структурирования счетных планов и включения в них тех или иных модулей являются: наличие платформы для обеспечения функционирования различных подсистем (видов) учета (как минимум – финансового и управленческого), степень их автономности или интегрированности, возможность неоднократного параллельного и независимого определения финансового результата в разных подсистемах учета.

Кроме того, по нашему мнению, ориентация плана счетов на требования МСФО является необходимым, но не достаточным условием его принципиальной трансформации в современных условиях. МСФО представляют собой важный инструмент обеспечения прозрачности мировой финансовой архитектуры, подобия национальных систем и конвергенции учетных практик, но сферой их влияния является только финансовый учет, то есть лишь часть (одна из подсистем) бухгалтерского учета, пусть и наиболее значимая. Поэтому, сохраняя приоритетным направлением трансформации плана счетов приближение финансового учета к требованиям международных стандартов, при его реформировании целесообразно обеспечить ряд дополнительных возможностей с учетом актуальных тенденций развития учета как науки и практической деятельности. В частности, к ним можно отнести обеспечение:

- возможности полноценного решения задач управленческого учета и взаимосвязи подсистем финансового и управленческого учета;

- возможности решения задач налогового учета, как в условиях параллельного ведения налогового и бухгалтерского учета, так и при их интеграции;

- развития подсистем (видов) учета, предпосылками выделения которых являются актуальность, востребованность и относительная самостоятельность (стратегического, социального, экологического и других);

- возможности независимого расчета результата хозяйствования (как правило, финансового результата) в различных модулях плана счетов, для реализации его конструктивной гибкости и возможности выбора субъектом хозяйствования сообразных его деятельности модулей;

- возможности определения специальных результатов (например, фиктивной и реальной прибыли в органической балансовой теории, инфляционной прибыли, экономической добавленной стоимости и т.д.);

- открытости плана для дополнения и отражения новых объектов и групп объектов (например, представляющие реальную базу создания стоимости забалансовые активы, человеческий, репутационный капитал и т.д.);

- сочетания иерархической и фасетной, либо другой приемлемой формы организации для развития функций аналитики, агрегирования и дезагрегирования информации (детализации, группировки и перегруппировки информации по целесообразным для принятия решений признакам);

- сверки, переброски и дополнительного контроля учетных данных при наличии ряда модулей и подсистем учета.

Такой план счетов даст возможность:

- вести учет в соответствии с информационными потребностями стейкхолдеров и требованиями нормативно-правовой базы;

- обеспечивать удобство и правильность составления отчетности;

- обеспечивать аналитичность информации для принятия решений;

- контролировать корректность записей по счетам;

- поддерживать ведение и других видов учета – налогового, управленческого, в ряде случаев также коррелировать со статистическим учетом; обеспечивать связь между всеми видами учета.

Библиографический список:

1. Кузнецова Е. В. Система планов счетов и бухгалтерское управление экономическими процессами: теория, методология и практика : дис. ... докт. Экон. наук (08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика) / Е.В. Кузнецова. – Ростов-на-Дону, 2010. – 449 с.

УДК 658.5

О.Ю. Пасынкова, магистрант 2-го курса

кафедры Финансы и кредит

Научный руководитель: **О.В. Рура**, доцент,

к.э.н. кафедры Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Севастопольского государственного университета

ОРГАНИЗАЦИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПРЯМЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Специфика строительного производства накладывает отпечаток на осуществление управления запасами строительных организаций.

Одним из способов управления и контроля за запасами на складе, закупками материальных ресурсов и их расходом является бюджетирование.

Бюджетирование — технология финансового планирования, учета и контроля используемых ресурсов, доходов и расходов компании от определенного бизнеса на всех уровнях и по всем бизнес-процессам, позволяющая анализировать прогнозируемые и фактические финансовые показатели деятельности [1].

На осуществление управления и контроля запасов в строительстве влияют такие факторы, как большая номенклатура строительных материалов; естественная убыль сырья и материалов при их транспортировке; недостачи и хищения материалов на складах, строительных площадках; влияние погодных условий на состояние материалов; удаленность строительных объектов от основной базы; длительность операционного цикла; полная материальная ответственность исполнителей работ, кладовщиков и т. Д.

Для контроля за недостачами и хищениями, естественными убылями необходимо проводить анализ отклонений фактических показателей от плановых. На складах нужно обеспечить наличие страхового запаса по различным видам материалов. Составленные бюджеты должны соответствовать проектно-сметной документации. На разные строительные объекты могут определяться плановые показатели за различное число периодов (месяцев, кварталов, лет). При составлении бюджетов необходимо использовать специфические формы документов.

Наиболее сложным моментом, связанным с бюджетированием, является его организация. На предприятии строительной отрасли, как и на любом другом, процесс организации бюджетирования можно проводить по этапам:

– изучение внутренней и внешней документации предприятия, его структуры и взаимодействия подразделений, механизмов управленческого

учета и т.д.;

- поиск наименее болезненных путей вовлечения управленческой команды предприятия в процесс бюджетирования;
- разработка плана внедрения бюджетирования;
- пересмотр старых или разработка новых внутренних стандартов;
- создание информационной базы для бюджетирования;
- создание новых или реорганизация старых подразделений;
- разработка или приобретение программного обеспечения и его установка;
- обучение персонала [2, с. 32-33].

Основными стадиями непосредственно процесса бюджетирования являются: формирование финансовой и бюджетной структуры; бюджетное планирование; исполнение бюджетов; оперативный контроль и анализ исполнения бюджетов [3, с. 16-17]. В процессе бюджетного планирования необходимо определить временные рамки (месяц, квартал, год), частоту планирования бюджета (один раз в квартал, год), проанализировать нынешние и планируемые показатели, обеспечить создание многовариантности, постоянно учитывать факторы, влияющие на общую бизнес-ситуацию, обеспечить согласованность между участниками бюджетной деятельности.

Бюджет прямых затрат на материалы – это количественное выражение планов относительно прямых затрат компании на использование и приобретение основных видов сырья и материалов [2, с. 38-39]. Бюджет прямых материальных затрат включает в себя три составные части: бюджет (смету потребности) основных материалов, бюджет запасов материалов на начало и конец бюджетного периода, бюджет закупок материалов [4, с.53-54]. Далее дадим краткую характеристику каждой из составных частей бюджета и представим разработанные формы бюджетов прямых материальных затрат для строительных предприятий.

В бюджете (смете потребности) основных материалов (таблица 1) рассчитывается, сколько потребуется ресурсов и сколько материалов будет израсходовано в плановом году. Правильно составленный бюджет дает возможность четкого взаимодействия между производством и отделом снабжения, а также позволяет удерживать величину запасов на приемлемом уровне [5, с. 66].

Таблица 1 – Бюджет (смета потребности) основных материалов на год

Показатели бюджета	Январь		...		Декабрь		Год	
	Щебен ь	и т. Д.	...	...	Щебен ь	и т. Д.	Щебен ь	и т. Д.
Строительный объект А (в нат. Ед.)								
Строительный объект В (в нат. Ед.)								
Строительный объект С (в нат. Ед.)								
Общая потребность в основных материалах (в нат. Ед.)								
Цена за единицу материала, руб.							X	X
Общая сумма, руб.								

Бюджет закупок материалов (таблица 2) является важным инструментом коммерческого бюджетирования, так как с его помощью формируют план приобретения материальных ресурсов [5, с. 63].

Таблица 2 – Бюджет основных материалов (приобретение) на год

Показатели бюджета	Январь		...		Декабрь		Год	
	Щебен ь	и т. Д.	...	...	Щебен ь	и т. Д.	Щебен ь	и т. Д.
Производственная потребность (нат. Ед.)								
Запланированные остатки на конец периода (нат. Ед.) (X % от потребности)								
Общая потребность								
минус остатки материалов на начало периода (нат. Ед.)								
Необходимо приобрести (нат. Ед.)								
Цена за 1 кг, руб.							X	X
Затраты на приобретение, руб.								

Дополнением к бюджету закупок материалов может служить график погашения кредиторской задолженности за полученные материальные ресурсы.

Бюджет производственных запасов (таблица 3) отражает планируемые уровни запасов сырья, материалов, запасных частей, топлива. Бюджет призван количественно представить опасения снабженцев предприятия относительно перебоев в поставках сырья, неточности прогноза продаж и др. [2, с. 38-39].

Таблица 3 – Бюджет производственных запасов на год

Показатели бюджета	Январь			...	Год		
	Количество, нат. Ед.	Цена за единицу материала, руб.	Сумма, руб.		Количество, нат. Ед.	Цена за единицу материала, руб.	Сумма, руб.
Основные материалы				...			
- щебень							
- и т. Д.							
итого	X	X			X	X	
Всего							

После разработки и исполнения бюджетов нужно проверить и проанализировать составленные бюджеты, а в конце планового периода необходимо проанализировать полученные результаты и сделать соответствующие выводы. Анализ результатов проводится путем расчета отклонений плановых показателей от фактических. После этого нужно выявить причины таких отклонений и разработать соответствующие рекомендации. Для наглядности составляется отчет об исполнении бюджета.

Для контроля отклонений в момент их возникновения целесообразно оформлять специальные сигнальные документы – требования и накладные на внутреннее перемещение материалов. На их основании в бухгалтерии или плановом отделе составляют ежедневную оперативную сводку [6, с. 163-165].

Таким образом, организация процесса бюджетирования – одна из задач эффективного управления. Строительство является достаточно материалоемкой отраслью, на складах храниться большая номенклатура сырья и материалов. Это обуславливает создание на предприятиях системы бюджетирования прямых материальных затрат. Описание процесса бюджетирования, предложенные формы бюджетов и рекомендации по разработке и внедрению системы бюджетирования на предприятии помогут управленческому персоналу наладить данный процесс.

Библиографический список:

1. Технология бюджетного управления компанией (глава 2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dialektika.com/PDF/5-8459-1047-1/part.pdf>
2. Савчук В. П. Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия / В. П. Савчук. – Днепропетровск. – 96 с.
3. Смирнова О. П., Быков Д. Ю. Бюджетирование на предприятии: учеб. Пособие / О.П. Смирнова, Д.Ю. Быков; Иван.гос. хим-технол. Ун-т. – Иваново, 2011. – 96 с.
4. Виткалова А. П., Миллер Д. П. Методика формирования отдельных бюджетов / А. П. Виткалова, Д. П. Миллер // Планово-экономический отдел: Бюджетирование. – 2012. - № 1 (13). – С. 53-54

5. Бочаров В.В. Финансовое планирование и бюджетирование : учеб. Пособие для бакалавров всех форм обучения по специальности «Финансы и кредит» / В.В. Бочаров. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 90 с.

6. Маркина И. А. Контроллинг для менеджеров: учеб. Пособ. / И. А. Маркина, О. М. Таран-Лала, М. В. Гунченко. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 304 с.

УДК 657

Н.Ю. Шипилов, канд. техн. Наук, доцент

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Россия

nik.shipilov@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В публикациях по экономическому анализу в последнее время уделяется внимание перспективному экономическому анализу. Так, по мнению Савицкой Г.В. [1], «предварительный (перспективный) анализ проводится до осуществления хозяйственных операций. Он необходим для обоснования управленческих решений и планов-прогнозов, предупреждения нежелательных последствий на основе оценки чувствительности результативных показателей к изменению факторов внешнего и внутреннего характера». В работе Яновского А.В. [2] предложена методика перспективного анализа, использующая факторные модели построения прогнозной финансовой отчетности будущих периодов. Предлагаемый подход позволяет построить прогнозную финансовую отчетность без учета условий неопределенности, подставляя в факторные модели расчета показателей отчетности спрогнозированные средние величины ключевых факторов. Однако анализ информации будущего периода и обоснование управленческих решений часто приходится выполнять в условиях неопределенности исходных данных. Неопределенность имеет место, когда характеристика объекта (например, числовое множество) состоит более чем из одной точки. Например, при составлении прогнозного отчета о прибылях и убытках мы можем не знать точного размера выручки от продаж. Поэтому для решения задач финансового прогнозирования, составления прогнозной отчетности и ее анализа в условиях неопределенности необходима разработка новых методик.

Целью исследования является разработка формализованных подходов к финансовому прогнозированию деятельности предприятия и анализу

полученных прогнозных отчетов при допущениях, накладываемых на исходные данные и результаты, чтобы учесть условия неопределенности в будущем.

В докладе предлагается методика составления финансового прогноза деятельности предприятия при следующих допущениях: входные параметры прогнозной модели являются константами (фактор неопределенности на параметр не действует, значение параметра известно) или случайными величинами (параметр точно предсказать невозможно), распределенными по нормальному закону, с известными вектором математических ожиданий и ковариационной матрицей. Методика предложена для производственного предприятия при условии отсутствия незавершенного производства.

При построении финансового прогноза используется многоэтапная схема, аналогичная схеме построения бюджета предприятия. При описании каждого этапа мы перечисляем совокупность входных внешних параметров этапа, то есть количественных параметров, не являющихся результатами расчетов в схеме построения прогноза. Значения входных внешних параметров в периоде построения прогноза могут быть либо константами, либо случайными величинами (с учетом фактора неопределенности). Значения параметров-констант могут выбираться из нормативных или технологических документов (количественные параметры производства), аналитических обзоров, прайс-листов, договоров (процентные ставки по кредитам, показатели инфляции, цены). Для вычисления входных внешних параметров, на которые воздействует фактор неопределенности, могут применяться отдельные методы прогнозирования (экспертные методы, эконометрические методы и др.). Совокупность этапов построения прогноза следующая:

1. Бюджет продаж (входные внешние параметры – количественные объемы сбыта и продажные цены).
2. Бюджет производства в натуральных единицах (остатки продукции на складах на начало и на конец прогнозируемого периода)
3. Прогноз потребности производства в материалах (количественные нормативы потребления, цены)
4. Прогноз закупок (остатки производственных запасов на складах на начало и на конец прогнозируемого периода, цены)
5. Прогноз трудовых затрат (затраты рабочего времени по необходимым профессиям, показатели оплаты труда).
6. Прогноз общепроизводственных расходов (расчеты ведутся по каждой статье, при этом используются различные внешние параметры – удельные величины переменных расходов, параметры производственной мощности, величины постоянных расходов, величины принятой базы распределения)
7. Прогнозная калькуляция себестоимости изделий.

8. Прогноз стоимости произведенной продукции, остатков на складах, реализованной продукции.

9. Прогноз общехозяйственных и сбытовых расходов (внешние параметры определяются по каждой статье переменных и постоянных расходов)

10. Составление прогнозного отчета о прибылях и убытках в части операционной деятельности

11. Составление прогноза денежных поступлений и платежей (величины дебиторской и кредиторской задолженности до расчетов, дисциплина поступлений и выплат с указанием сумм и сроков)

12. Прогноз инвестиций в основные фонды и нематериальные активы (параметры инвестиционных проектов).

13. Внесение изменений в расчеты п. 1-11 с учетом результатов прогноза по инвестиционной деятельности.

14. Прогноз потребности в заемном и собственном капитале (процентные ставки по кредитам, параметры стоимости капитала).

15. Внесение изменений в расчеты п. 10-11 с учетом результатов прогноза по финансовой деятельности.

16. Составление прогнозного баланса.

Для проведения расчетов на каждом этапе составления финансового прогноза нам придется складывать, вычитать, перемножать и делить случайные величины, причем они могут быть статистически взаимозависимы, то есть изменение одной из величин в среднем влечет за собой изменение другой величины. Особенности расчетов связаны с тем обстоятельством, что знаменатели слагаемых представляют собой произведения случайных величин, имеющие общие сомножители. Из этого следует наличие взаимной корреляции между слагаемыми. При проведении расчетов автором применяется метод моментов, когда арифметические операции над случайными числами сводятся к операциям над векторами математических ожиданий и ковариационными матрицами [3,4].

При решении задачи составления финансового прогноза в условиях неопределенности исходных данных прогнозная финансовая отчетность может быть представлена вектором математических ожиданий показателей отчетности и ковариационной матрицей, которая, в частности, содержит величины дисперсий показателей прогнозной отчетности. Аналитик может перейти к интервальной оценке показателей отчетности в виде $[m-3\sigma; m+3\sigma]$, где m – математическое ожидание случайной величины, σ – среднее квадратическое отклонение.

Полученные прогнозные отчетные показатели можно использовать для экономического анализа деятельности предприятия в будущем периоде по следующим направлениям:

1. Горизонтальный анализ – оценка и объяснение динамики каждого из показателей деятельности бизнеса на протяжении ретроспективного и перспективного периода.

2. Вертикальный анализ – анализ соотношения статей отчетности бизнеса на протяжении ретроспективного и перспективного периода.

3. Коэффициентный анализ – расчет систем относительных показателей по основным направлениям – ликвидности, платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости и др. Полученные коэффициенты в виде случайных величин при сравнении с отраслевыми или общеэкономическими нормативами позволят сделать выводы не только о благополучном или неблагополучном состоянии предприятия в будущем периоде, но и о вероятности достижения такого состояния.

4. Сравнительный анализ показателей отчетности или рассчитанных на их базе коэффициентов с аналогичными показателями, рассчитанными по построенной перспективной отчетности другого предприятия (например, лидера отрасли или основного конкурента). Перспективная отчетность конкурента может быть получена, например, с помощью методики Яновского А.В.

Библиографический список:

1. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288с.

2. Яновский А.В. Методика перспективного анализа деятельности предприятия //Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №4. – с.195-214;

3. Вентцель Е.С. Теория вероятностей / Е.С. Вентцель. – М.:Физматгиз, 1962. – 564с.

4. Шипилов Н.Ю. Подходы к моделированию взаимосвязи между случайными величинами в автоматизированных системах / Н.Ю. Шипилов // Автоматизация: проблемы, идеи, решения: матер. Междунар. Науч.-тех. Конф., Севастополь, 7-12 сент. 2009 г. – Севастополь, изд-во СевНТУ, 2009. – С. 161 – 164.

СОДЕРЖАНИЕ

Пленарное заседание

Вожжов А.П. О возможностях использования нетрадиционного стимулирования экономического роста.....	3
Овчинникова О.П. Банковская система России: новый вектор развития.....	7
Тумакова С.В. Модернизация финансового механизма изменения рынка рабочей силы.....	12
Климчук С.В. Управление равновесием финансовой системы.....	15
Луняков О.В. Координация монетарной и макропруденциальной политик в противодействии дисбалансам финансового сектора экономики.....	17
Плаксин В.И. Развитие методологии исследования системы управления деловым поведением.....	19
Вожжов С.П. Потенциал увеличения банковской ликвидности в контексте обеспечения экономического роста в современных условиях.....	33
Гринько Е.Л. Развитие финансового обеспечения национальной системы ипотечного жилищного кредитования	39
Чайкина Е.В. Современные функции золота на рынке банковских металлов.....	47
Дремова У.В. Тенденции развития долгосрочного кредитования банков России в условиях санкций.....	51

Секция №1

Проблемы и перспективы развития кредитно-денежного регулирования экономического роста

Беляева М.С. Влияние инновационной деятельности на формирование ресурсов банка.....	56
Бондарь А.П. Особенности банковского ипотечного кредитования в Республике Крым.....	58
Брайчева Т.В. О развитии экономики России в среднесрочной перспективе и денежно-кредитном регулировании экономического роста.....	60

Бубнова А.М. Банк развития БРИКС как альтернатива международным финансовым институтам.....	65
Бурмистрова Л.А. Финансового-кредитные основы функционирования кредитования малого бизнеса в РФ.....	68
Горбачева Е.И. Развитие методов оценки и государственного регулирования кредитного портфеля банка с целью повышения его качества.....	71
Казакова А.Г. Особенности введения единой валюты при интеграции стран в экономические союзы.....	73
Котляров И. Д. Проблемы управления отношениями банка с неплатежеспособными заемщиками.....	77
Красноперова Т.Я. Банковская подсистема национальной инновационной системы России: проблемы трансформации банковского сектора.....	84
Посная Е.А. Банковский капитал в развитии финансовой системы Крыма.....	89
Прозор С.В. Преимущества страхования ипотечного кредита.....	92
Стайкова И.И. Анализ структуры привлеченных средств банками Российской Федерации за 2014-2015 гг.....	95
Черемисинова Д.В. Проблемы финансового обеспечения устойчивого экономического роста в условиях транзитивных экономик: текущее состояние и требования современности.....	97

Секция №2

Модернизация финансового механизма крупномасштабных экономических систем

Азизов Г.С. Финансовые дисбалансы в экономической системе России...	103
Алесина Н.В. Финансирование инвестиционной программы восстановления океанического промысла гидробионтов (на примере рыбной отрасли Крыма и Севастополя).....	105
Вожжова Е.Ф., Кривоносенко О.В. Финансовые ресурсы и этапы их оптимизации.....	107
Ворошило В.В. Налоговая нагрузка субъектов малого предпринимательства	112
Глухова Н.А. Инновационные методы образовательного процесса.....	115

Гребешкова И.А. Налоговая нагрузка организации в контексте теории устойчивого экономического роста.....	117
Дремова Л.А. Эффективность целевого использования бюджетных средств в осуществлении государственных закупок.....	120
Епифанова В.И. Современные инструменты пополнения ликвидности счетов региональных и местных бюджетов.....	123
Казнова М.И. Развитие страхования туристических услуг.....	126
Калацевич К.В. Проблемы и перспективы налогообложения прибыли организаций в Российской Федерации.....	129
Карп М.В., Бембеева В.Б. Создание особой экономической зоны для решения проблемы импортозамещения сельскохозяйственной продукции (на примере Республики Калмыкия).....	133
Карп М.В., Головина М.С. Повышение независимости экономики РФ от внешних воздействий.....	136
Колесова И.В. Институциональная среда и формирование эффективного механизма корпоративного управления.....	140
Корчинский В.Е., Харченко В.А. О некоторых аспектах определения результативности государственного финансового контроля за исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации.....	145
Кудревич В.В. Формирование системы показателей для определения уровня социально-экономического развития региона.....	147
Матвиенко М.В. Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику России.....	151
Огарков С.А. Формирование антикризисного механизма инвестирования в условиях запретительных санкций.....	153
Ольховик В.В. Теоретические аспекты формирования доходной и расходной части регионального бюджета.....	157
Павлов К.В. Развитие традиционных промыслов в регионах как фактор импортозамещающей модели модернизации экономики России.....	159
Пискун Е.И. Вопросы дефиниций инновационного развития.....	164
Прудников А.О. Финансовая глобализация как тенденция развития современной мировой экономики.....	167
Прудникова Л.А. Минимизация последствий мирового финансового кризиса.....	169
Сорокина С.В. Финансовая безопасность корпорации.....	171

Покровский О.В. Совершенствование деятельности института уполномоченных по правам предпринимателей на муниципальном уровне.....	173
Феоктистова Т.В. Реализация регуляторного потенциала фискальной функции налогообложения в системе инноваций.....	176
Шабалин Е.М., Карп А.К., Воробьева Ю.В. Дилемма эффективности и стабильности национальной экономики.....	179

Секция № 3

Финансовый контроллинг и бухгалтерский учет как факторы обеспечения сбалансированного устойчивого развития

Батищева Н.Н. Релевантные доходы и расходы как элементы финансовых критериев оценки деятельности профессионального футбольного клуба.....	184
Батищева Н.Н. Особенности формирования базы налогообложения НДС при приобретении и продаже прав на игрока в профессиональном футбольном клубе.....	190
Бессонова Е.А., Гридчина Н.С. Государственная поддержка сельского хозяйства как фактор повышения эффективности сельскохозяйственного производства.....	194
Бузак Н.И. Развитие теории оценки в системе бухгалтерского учета.....	198
Гайдатов А.В., Черкасова А.А. Форсайт-технологии в системе финансового контроллинга.....	201
Доценко О.С. Векторные модели показателей банковской деятельности..	204
Жарикова О.А. Трансформация системы бухгалтерского учета северокавказских предприятий как фактор влияния на ее информативность.....	206
Кобылянская М.С. Классификация имущественных комплексов в России и за рубежом.....	210
Одинцова Т.М. Новая архитектура плана счетов как фактор формирования информационной среды устойчивого развития.....	215
Пасынкова О.Ю. Организация бюджетирования прямых материальных затрат на предприятиях строительной отрасли.....	219
Шипилов Н.Ю. Перспективный анализ финансовой отчетности в условиях неопределенности.....	223

Научное издание

**ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА И
ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ УСТОЙЧИВОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Материалы
Всероссийской научно-практической конференции
(Севастополь, 8-11 сентября 2015 г.)

Ответственный за издание
А.П. Вожжов, проф., докт. экон. наук

Технические редакторы: М.С. Беляева, Н.И. Бузак
Компьютерный набор и верстка: М.С. Беляева, Н.И. Бузак

Ответственность за содержание материалов конференции несут авторы и
их научные руководители.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Оргкомитет конференции может не разделять мнения авторов по
изложенной проблематике.

Тираж 80 экз.

Издатель и изготовитель –
Севастопольский государственный университет (СевГУ)
Адрес: СевГУ, ул. Университетская, 33
г. Севастополь, 299053

Отпечатано с оригинал-макета в типографии