

Кафедра «Экономика, финансы и кредит»
Секция «Экономика и финансы»
Подсекция «Управление финансами на макро- и микроуровнях»

1. Родермель Р.А., студент Эк-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент **РОССИЙСКИЙ ПЕРЕСТРАХОВОЙ РЫНОК И НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕСТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ**
2. Буров И. – студент гр. Эк-42, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент **НОВЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ , BRIDGE INSURANCE: СТРАХОВАНИЕ ПРИ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТОВ. ЗАПАДНАЯ ПРАКТИКА ПРОДАЖ И УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ. ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ**
3. Рачёва А.А. – студент гр. Эк-43, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент **ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, АКТУАЛЬНОСТЬ**
4. Галактионова А.С. – студент гр. Эк-42, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В РФ**
5. Яценко А.О. – студент гр. Эк-43, Щербакова Н.В. - к.э.н., доцент **ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ**
6. Афанасьева А.А. – студент, Щербакова Н.В. – к. э. н., доцент **АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ**
7. Дьякова Ю.Н. – студент Эк-43, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент **ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**
8. Спицкая Е.В. – студент, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент **ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ**
9. Каргаева Д.Н., Айкишева Е.Р. – студенты группы Эк-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент **СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ ОТ РИСКОВ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ В РФ**
10. Плотников Е.А., студент гр. Эк-42, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент **СТРАХОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РФ**
11. Вдовина Т.В. – студент Эк-42, Ильиных Ю.М. к.э.н., доцент **ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА**
12. Маринец Я.А. – студент Эк-43, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДМС В РОССИИ**
13. Лялина А.А. – студент гр. Эк-43, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент **СТРАХОВАНИЕ ЛИЦ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЭКСТРИМАЛЬНЫМИ ВИДАМИ СПОРТА**
14. Дьякова Ю.Н. - студент Эк-43, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент **БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ ПУТЕШЕСТВУЮЩИХ**
15. Шлыкова А.В. – студент Эк-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н. доцент **РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РФ**
16. Бачурина Ю.И. – студент группы Эк-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ**
17. Скорнякова О.А.-студент Эк-42, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент **СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА СТУДЕНТОВ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ**
18. Сумцова А.Д. – студент Эк-42, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент **КАСКО: МИРОВОЙ ОПЫТ**
19. Евстегнеев О.А. – студент гр. Эк-43, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент **ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**
20. Антонова И.А. – студент Эк-42, Рудакова Т.А. к.э.н., доцент **ДОСТУПНОСТЬ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ**

21. Тырышкина Н.В. – студент Эк-43, Рудакова Т.А. – к.э.н., доцент МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ
22. Черников А.И. – студент Эк-43, Чубур О.В. – к.э.н., доцент БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
23. Шевырева С.Е. – студент Эк(в)-251, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАЗРАБОТОК
24. Галактионова А.С., студент гр. Эк-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент БИЗНЕС ПЛАН И ЕГО РОЛЬ В ФИНАНСОВОМ ОБОСНОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА
25. Попова Д.Д. – студент Эк-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
26. Яценко А.О. – студент Эк-43, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент ОБЛИГАЦИИ STRIPS
27. Игонин Н.М. – студент гр. Эк-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент БАНКОСТРАХОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
28. Пушкарёв Д.С. – студент Эк-43, Толмачёва Е.М. – к.э.н., доцент ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ
29. Дьякова Ю.Н. – студент Эк-43, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПО СИСТЕМЕ СТАНДАРТ-КОСТ
30. Лялина А.А. – студент Эк-43, Толмачёва Е.М. – к.э.н., доцент ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ
31. Рачёва А.А. – студент Эк-43, Толмачёва Е.М. – к.э.н., доцент УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АУДИТ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ
32. Антонова И.А. – студент Эк-43, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент ДОСТУПНОСТЬ УСЛУГ КРЕДИТНОГО РЫНКА
33. Тырышкина Н.В. – студент Эк-43, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ КАК ФОРМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ
34. Яценко А.О. – студент, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И КОНТРОЛЛИНГ. ЦЕЛИ И ВОЗМОЖНОСТИ
35. Евстегнеев О.А. – студент Эк-43, Толмачёва Е.М. – к.э.н., доцент СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

РОССИЙСКИЙ ПЕРЕСТРАХОВОЙ РЫНОК И НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕСТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Родермель Р.А., студент ЭК-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

Перестрахование, это система экономических отношений между страховыми компаниями, в процессе которых страховщик, принимая риск на страхование, передает часть ответственности по нему на согласованных условиях другим страховщикам. Тем самым страховщик защищает свой страховой портфель от влияния на него серии крупных страховых случаев, а также и то что, сумма страхового возмещения будет выплачена не только страховщиком, а коллективно всеми участниками договора перестрахования. Первичный страховщик может взять на свой счёт лишь определённую часть заключённых им договоров страхового исхода из условий финансовой устойчивости и обеспеченности его страхового портфеля.

Перестрахование - по определению глобальный бизнес, в основе которого лежит диверсификация рисков по видам и территориям. При этом Россия традиционно больше отдаёт своих рисков на международный рынок, чем принимает от иностранных страховщиков [3].

По официальным данным ЦБ РФ в 2016 году премии по страховым договорам, переданным российскими страховщиками в перестрахование составили 132,1 млрд. рублей, из них 112,5 млрд. уплачены иностранным страховым и перестраховочным компаниям и всего 19,56 – российским [2].

Объём страховых премий по договорам, принятым в перестрахование в России составил 35,89 млрд рублей, в том числе 16 млрд. по договорам, принятым из-за пределов территории России. Выплаты по ним составили 16,5 млрд. рублей, 8,7 млрд. из них были выплачены по договорам перестрахования, принятым из-за пределов территории РФ [2].

К числу факторов развития внутреннего рынка перестрахования можно отнести:

- увеличение с созданием АО «РНПК» емкости рынка;
- уменьшение из-за санкций объема передаваемого за рубеж перестрахования;
- возможность получать более конкурентные условия, нежели за рубежом, как в части цены, так и в части объема покрытия;
- возможность перестрахования рисков, где емкость облигаторных договоров отсутствует или ограничена;

Но мешающих факторов росту значительно больше. И проблемы эти куда более глубоки, чем наличие или отсутствие санкций, а именно:

- конкуренция на уровне прямого страхования;
- отсутствие рейтингов у российских перестраховщиков;
- отсутствие инвестиционной привлекательности рынка;
- недостаточная емкость для крупных проектов и рисков;
- ограничение доступной перестраховочной емкости у страховых компаний (оговорки о входящем перестраховании);
- общее состояние экономики РФ, снижение объемов прямого страхования, а, следовательно, и перестрахования;
- подчиненная роль перестрахования по отношению к прямому страхованию при стагнации последнего;
- негативная репутация страховщиков у населения и бизнеса, низкий уровень страховой культуры и проникновения страхования;
- сомнительная финансовая устойчивость, недостаточная капитализация компаний.

Для расширения рынка перестрахования в России, следовательно, для уменьшения оттока перестраховочных премий за границу в июле 2016 года в связи с Федеральным

Законом № 363 — ФЗ от 3 июля 2016 года о внесении изменений в Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Банком России была учреждена Российская Национальная Перестраховочная Компания [2].

Появление на российском перестраховочном рынке национального перестраховщика брокеры в целом оценивают, как положительный фактор, приводя следующие доводы:

- появилась новая ёмкость;
- рынок станет более правильным с точки зрения расчета технического результата по рискам;
- увеличение объемов внутреннего перестрахования.

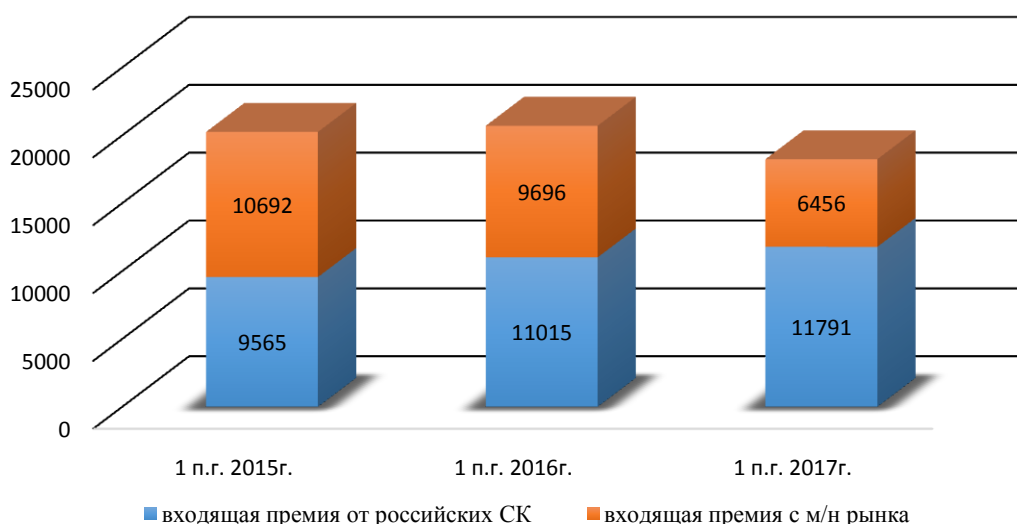


Рисунок 1 – Динамика рынка входящего перестрахования (млн. руб.)

Падение объема премий российских компаний по рискам с международного рынка по итогам полугодия сохранилось на уровне I квартала (33%), в итоге доля международного бизнеса упала по сравнению с I полугодием 2016 года, с 46% до 35% от общего объема премий. Все крупные игроки снизили свои показатели отчасти из-за укрепления курса рубля в 2017 году. Этот фактор меньше влияет на внутренний рынок, хотя является значимым для игроков с международными корнями – такими как ООО «SCOR», ООО «Chubb», ЗАО «AIG». [1]

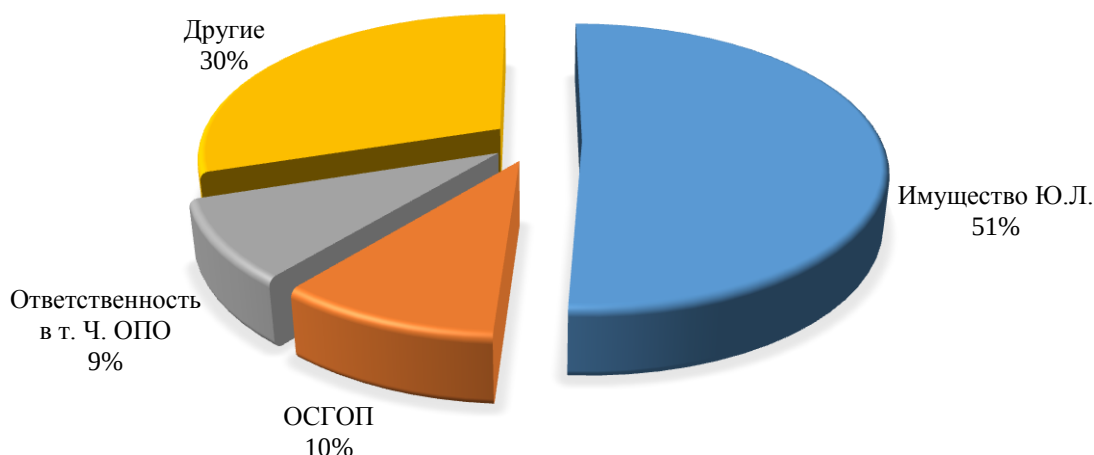


Рисунок 2 – Структура рынка входящего перестрахования (1п.г. 2017)

Из рисунка 2 видно, что в 2017 году лидером сохраняется перестрахование юридических лиц. Она занимает более 50% всего рынка входящего перестрахования. Меньше всего перестраховывают: Имущество чуть более 1% и КАСКО около 2 %.

Лидерами рынка входящего страхования являются:

- ПАО «ИнГосСтрах» (более 3,5 млрд. руб.)
- АО «СОГАЗ» (более 3 млрд. руб.)
- АО «РНПК» (3 млрд. руб.)

Лидеры рынка – АО «СОГАЗ» и ПАО «ИНГОССТРАХ» - по итогам первого полугодия поменялись местами по сравнению с 2016 годом это случилось в результате снижения объемов перестрахования АО «СОГАЗ». АО «РНПК» увеличила долю рынка и вышла на 3 место встав в числе лидеров. Доля АО «РНПК» в общем объеме премий равна 16,6%.

Последние два года были очень неудачными для перестраховщиков. Необычно высокое значение доли перестраховщиков в выплатах в 2016 года связано с выплатами по событию на Ачинском НПЗ (убыток АО «СОГАЗ»). Но в 2017 году этот показатель был превышен после финального урегулирования убытка на Березовской ГРЭС (убыток ООО «СНУВВ»), который составил около 26 млрд. рублей из которых около 20 млрд. выплачены в 2017 году. [1]

Подводя итог можно сказать, что несмотря на то, что последние годы оказались весьма неудачными для перестраховщиков в связи срядом крупных выплат, рынок перестрахования в целом остается привлекательным, так как показывает существенный положительный баланс между премиями и выплатами.

Список литературы:

1. Российская Национальная Перестраховочная Компания [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Москва, 2017. – Режим доступа: <https://rnrc.ru>.
2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Москва, 2017. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>
3. Ермасова, Н.Б. Страхование: Учебное пособие для вузов – М.: Юрайт, 2012. – 748с.
4. Экономическая безопасность: государство, регион, предприятие Сборник статей Международной научно-практической конференции / Ильиных Ю.М.; Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2017. – С. 249-254.

НОВЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ, BRIDGE INSURANCE: СТРАХОВАНИЕ ПРИ РЕФИНАНСИРОВАНИИ КРЕДИТОВ. ЗАПАДНАЯ ПРАКТИКА ПРОДАЖ И УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Буров И. – студент гр. Эк-42, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

В настоящее время ипотечное страхование в России достаточно популярный вид кредита. Несмотря на высокие ставки это является одним из немногих способов приобрести жилье для Российских семей. Между тем, кризисные явления в экономике страны привели к росту неплатежей по кредитам, ввиду чего банки вынуждены искать новые способы и инструменты урегулирования убытков по данному виду кредитования.

Ипотечное кредитование – это совокупность видов страхования, обеспечивающих защиту имущественных интересов участников рынка ипотечного жилищного кредитования.

Ипотека – это такой вид кредитования, при котором обеспечивается равномерное распределение рисков между участниками сделки. Именно этот факт позволяет сделать систему кредитования надежной, тем самым обеспечивая возможность получения

ипотечных кредитов широким слоям населения. Несомненно, тот факт, что жилое помещений, находящееся в залоге у банка, дает ему гарантию возврата выданных денежных средств, но риск невыплаты процентов по данному виду кредита никак не гарантирует.

Динамика о состоянии рынка ипотечного кредитования наглядно демонстрирует тот факт, что вопросам урегулирования задолженности необходимо уделять повышенное внимание.



Рисунок 1 – Динамика выданных ипотечных кредитов и размера кредитной ставки в РФ за период с 01.10.2015 по 01.10.2017 г.г. [5]

Несмотря на нестабильную экономическую ситуацию в стране, объем кредитования по итогам 2017 года имеет положительную тенденцию, а ставка по ипотечному кредитованию медленно, но снижается. Тем не менее, не смотря на снижение ставок по кредиту рост кредитной задолженности в 2017 году увеличился по сравнению с прошлыми периодами (рисунок 2).

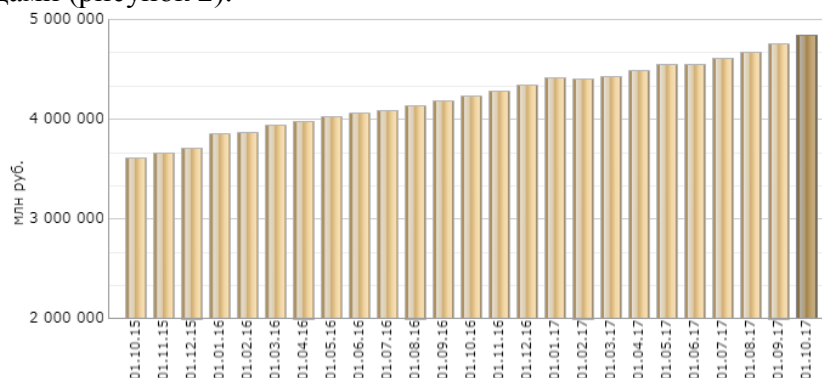


Рисунок 2 – Динамика задолженности по ипотечным кредитам в РФ за период с 01.10.2015 по 01.10.2017 г.г. [5]

По ипотечному кредитованию задолженностью считается просрочка платежа на срок до 90 дней, неоплата долга свыше 90 дней называется просроченной задолженностью, ее динамика отражена на рисунке 3.

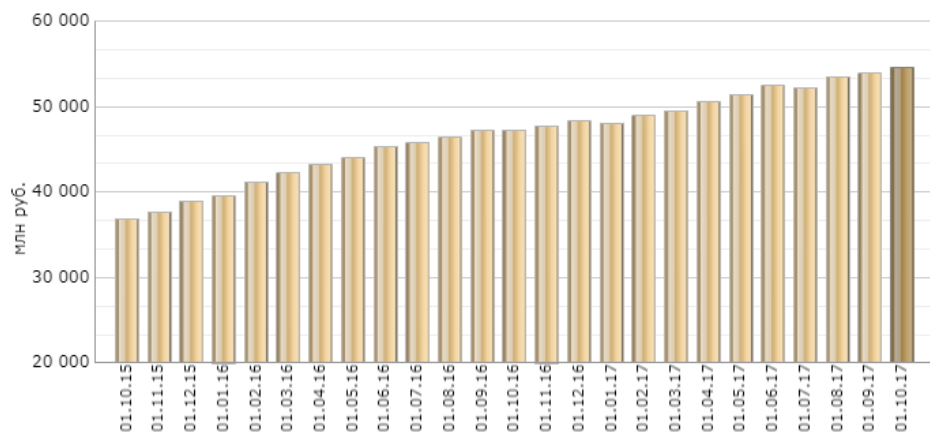


Рисунок 3 – Динамика просроченной задолженности по ипотечным кредитам в РФ за период с 01.10.2015 по 01.10.2017 г. [5]

В настоящее время ипотечный кредит в обязательном порядке подлежит страхованию. В большинстве кредитных организаций заключение договора ипотечного кредитования не возможно без параллельного заключения трех базовых договоров страхования:

- страхование объекта кредитования – недвижимого имущества от риска его повреждения, уничтожения или полной утраты;
- титульное страхование – т.е. потеря объекта недвижимого имущества путем прекращения или потери на него права собственности;
- страхование жизни и здоровья заемщика, на случай смерти либо потери трудоспособности, которая повлечет за собой невозможность выполнения кредитных обязательств.

В настоящее время, многие кредитные организации практикуют еще один дополнительный вид страхования – страхование гражданской ответственности в отношении недвижимого имущества.

Использование данного комплекса страховых продуктов позволили сформировать определенный опыт в данном направлении, именно поэтому на данный момент именно эта практика позволяет оценить возможные риски неуплаты кредита и в зависимости от этого рассчитать размер страховых тарифов, которые бы позволили минимизировать или полностью компенсировать возможные потери.

В последнее время вопросам ипотечного кредитования и страхования возможных рисков уделяется очень много внимания. В первую очередь совершенствуется система страхования рисков, так как вопрос не возврата кредитов является очень актуальным. В данном направлении за последние два года проделана большая работа:

- унифицированы документы в области ипотечного страхования;
- обучение специалистов по страхованию и кредитованию в области их взаимодействия;
- внедрение зарубежного опыта в области ипотечного страхования.

Среди новых продуктов страхования рисков ипотечного страхования можно отметить:

- страхование рисков не возникновения права залога на недвижимое имущество в пользу банка-кредитора при рефинансировании ипотечных кредитов (BridgeInsurance);
- страхование банков-кредиторов от убытков в связи с дефолтом заемщиков при ипотечном кредитовании (HighLoan-To-Value (HLTV) Insurance);
- коллективное страхование заемщиков от несчастных случаев и болезней (PersonalAccidentInsurance).

Особого внимания заслуживает такой инструмент как BridgeInsurance. Договор банковского страхования ипотечного кредита BridgeInsurance представлен на рисунке 4.



Рисунок 4 - Договор банковского страхования ипотечного кредита BridgeInsurance

BridgeInsurance покрываются возможные убытки банка-кредитора из-за невозникновения права залога на недвижимое имущество в качестве обеспечения исполнения обязательств заемщика по кредитному договору. Сумма страхового возмещения определяется как сумма предоставленного кредита и процентов, начисленных на кредит за первые два месяца пользования им за вычетом всех фактических платежей по кредитному договору.

Ипотека как таковая представляет собой финансовые обязательства, обеспеченные залогом приобретенной недвижимости. В литературе чаще всего встречается упоминание о двух основных моделях ипотечного кредита – американская и немецкая. Российская практика показывает, что в нашей стране в чистом виде не нашла себя ни одна из двух основных систем, российская система кредитования развивалась по собственному пути и имеет множество особенностей. Если анализировать обе базовые модели, то для российских условий наиболее подходящей является именно американская модель, которая предусматривает реализацию ипотечных кредитов через федеральные службы ипотечного кредитования.

Американская модель ипотечного кредитования работает следующим образом: для приобретения недвижимости в кредитном учреждении оформляется заявка, по которой выдаются денежные средства. На эти средства заемщик приобретает недвижимость, регистрирует на него право собственности, с кредитной организацией заключается договор, по которому недвижимое имущество передается в залог банку. В случае, если заемщик не в состоянии самостоятельно погасить взятый кредит, то выкупить его долг, может любой финансовый институт, в РФ преимущественно этим занимается Агентство ипотечного жилищного кредитования (далее АИЖК). Выкуп долговых обязательств происходит следующим образом:

- предоставляется финансовый ресурс Заемщику на основе кредитного договора либо на основе договора займа, после чего рефинансируется закладная в Москву;
- Агентство ипотечного жилищного кредитования организует выпуск ипотечных ценных бумаг и выставляет их на рынок, тем самым получая более дешевый денежный ресурс
- эти деньги возвращаются к первичным кредиторам - банкам, которые выдают кредит заемщику.

В настоящее время, таким образом, реструктуризируются практически все кредитные задолженности.

На сегодняшний день рынок ипотечного кредитования можно назвать развивающимся. Совершенствуется законодательство в данной сфере, накопленный опыт позволяет сделать данную услугу доступной для граждан и менее рискованной для кредитных учреждений. Так же как на правительственном уровне, так и на уровне

кредитных учреждений стараются заимствовать опыт и практику зарубежных кредитных учреждений в данной области. Именно благодаря постоянному развитию ипотечное кредитование достигло того уровня на котором находится сейчас. Оно делает доступным жилье для большого слоя жителей России, а вместе с тем обеспечивает значительный доход для банковского сектора. Основываясь на зарубежном опыте в последнее время произошли такие значительные перемены в данной сфере как:

- позиционирование кредитных учреждений;
- формирование общей клиентской базы;
- создание единой базы кредитных историй;
- конкуренция в сфере ипотечного кредитования за клиентов.

Именно заинтересованность банка в том, что кредитные риски застрахованы, и он ничего не потеряет, обуславливают заинтересованность в каждом клиенте.

Именно благодаря западной практике в обиход вошел такой термин как маркетинг ипотечных услуг. Это деятельность кредитных учреждений, направленная на привлечение новых клиентов в данном виде кредитования, удовлетворение их потребностей с учетом имеющихся возможностей.

Страхование кредитного риска – это обязательный элемент в ипотечном кредитовании. Как правило, ни один ипотечный договор не заключается без параллельного заключения пакета договоров по страхованию рисков.

Внедрение западной практики кредитования на российском рынке ипотечных услуг идет очень медленно. Причин для этого достаточно:

- специфика российской системы ипотечного кредитования, кредитования в целом и рынка страховых услуг;
- отсутствие законодательной базы;
- неразвитость рынка кредитования, в том числе и ипотечного кредитования для внедрения таких высокотехнологичных инструментов, требующих взаимодействия многих учреждений и организаций;
- несовместимость баз данных и отсутствие единого унифицированного документооборота;
- отсутствие квалифицированных кадров, а так же специальных программ, которые бы позволяли автоматизировать процессы.

И это далеко не полный перечень проблем, которые в настоящее время не дают внедрить опыт западных стран, многолетняя практика которого подтверждает его эффективность.

Список литературы:

1. Гусакова Е. С. Развитие ипотечного страхования в РФ // Концепт. – 2017. – Т. 4. – С. 107–112.
2. Ильиных Ю.М., Афанасьева М.А. Есть ли будущее у Unit-Linked в России // В сборнике: Пенсионный фонд: опыт, традиции, инновации Государственное учреждение - Отделение Пенсионного фонда России по Алтайскому краю; Алтайская академия экономики и права. Барнаул. - 2015. - С. 53-57.
3. Натальин, А. А. Создание и внедрение новых страховых продуктов / А.А. Натальин, Т.В. Денисова // Электронный журнал МГУ им. Н.П. Огарева. – 2012. - №1.
4. Страхование сегодня [Электронный ресурс] – Режим доступа. URL: <http://www.insur-info.ru> (дата обращения 14.11.2016)
5. Статистика ипотечного кредитования [Электронный ресурс] – Режим доступа. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ipoteka> (дата обращения 24.11.2016)
6. Яшина, М.Л. Состояние и проблемы доступности ипотечного кредитования / М.Л. Яшина, Н.М. Нейф // EuropeanSocialScienceJournal. – 2017. – № 2. – С. 351-358.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, АКТУАЛЬНОСТЬ

Рачёва А.А. – студент гр. Эк-43, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В современном мире страхование играет достаточно важную роль в экономике нашей страны, и значение страхования, и сфера охвата страхованием различных сторон нашей жизни все время увеличивается. Это является позитивной тенденцией, так как свидетельствует о повышении общей финансовой культуры населения, а также о том, что растёт уровень осознанности участия людей в страховании.

На сегодняшний день страховые компании в нашей стране предлагают новые продукты страхования жизни, которые отвечают новым потребностям граждан нашей страны. Ими проводятся специальные мероприятия, которые способствуют повышению уровня финансовой грамотности населения. Многие знают о страховании жизни, однако о том, что такая страховка может принести еще и прибыль знают единицы. Одним из таких продуктов можно назвать инвестиционное страхование жизни.

Инвестиционное страхование жизни – это система страховых взносов, при помощи которой ваши средства не просто хранятся, а приумножаются.

Инвестиционное страхование жизни впервые появилось на американском рынке примерно 40 лет назад. Оно представляет собой структурный инвестиционный продукт, который «обернули» в договор страхования для того, чтобы получить налоговые преимущества. Благодаря имеющимся плюсам данный продукт стал популярным в Европе. С начала 90-х на российском рынке страхования все большей популярностью пользуется инвестиционное страхование.

Инвестиционное страхование жизни — продукт, сочетающий в себе страхование жизни клиента и финансовый инструмент, позволяющий получить доход за счет инвестирования части внесенных денежных средств в различные финансовые активы, предлагаемые страховщиком (облигации или акции различных компаний, представляющих различные сектора экономики, драгоценные металлы и т. п.).

Данный вид страхования в большей степени является инвестиционным инструментом, направленным на увеличение капитала. Основным отличием данного вида страхования является наличие возможности у страхователя (клиента) принимать участие в инвестиционном доходе страховщиков, при этом частично разделяя риски от вложения средств.

Каждый страховой взнос клиента делится на две части:

Первая часть страхового взноса идет на формирование фонда, связанного со страхуемыми рисками человека (смерть, дожитие) и инвестируется в инструменты со стабильным уровнем доходности.

Вторая часть страхового взноса считается инвестиционной составляющей, она используется для осуществления вложений в более рискованные инструменты финансовых рынков. При этом владелец страховки вправе выбирать, посредством чего будет осуществляться процесс инвестирования, одновременно принимая на себя и ответственность за принятые решения.

В России формируется модель инвестиционного страхования жизни, которая предполагает предотвращение законодательных ограничений и особенностей положения потребителей.

Механизм работы инвестиционного страхования жизни в России практически не отличается от того, как это делается в других государствах.

Клиент ежемесячно перечисляет деньги страховой компании, которая определенную часть направляет на страхование жизни, а остальное инвестирует в финансовые инструменты. Так как инвестиционное страхование жизни принято считать долгосрочным страховым продуктом, поэтому в нем действуют жесткие правила досрочного изъятия

средств. Расчеты выкупной суммы обычно приводятся на последних страницах договора. В расчетах по формуле как правило используются коэффициенты возврата. Чем они выше, тем деньги дольше пробыли у страховой компании.

Средства, вкладываемые в инвестиционные страхования жизни, разделяются на две части гарантийную и инвестиционную часть.

Их функции:

Первая гарантийная вкладывается в высоконадежные инструменты с фиксированной нормой доходности. А, то есть данные инструменты подбираются так, чтобы полностью обеспечить возврат страховой суммы к концу срока страхового полиса, тем самым обеспечивает защиту вашему капиталу.

Вторая часть инвестируется в высокодоходные инструменты, а именно акции, ПИФы. Они позволяют в долгосрочных планах получить приращение средств. А, то есть увеличить свой капитал.

Гарантийная и инвестиционная часть не имеет утвержденной пропорции. Так как фондовый рынок имеет свойство расти и падать, страховые компании вынуждены подстраиваться под рынок. Когда фондовый рынок начинает расти, страховые компании усиленно начинают наращивать инвестиционный фонд. В то время как клиенты получают возможность получить дополнительный доход. Когда фондовый рынок падает, то страховая компания часть средств переводит в более консервативный инструмент, что обеспечивает возврат инвестируемых средств. В инвестиционном страховании жизни клиент, заключая договор имеет возможность сам распоряжаться стратегией инвестирования. Эта стратегия определяется соотношением между гарантийной и инвестиционной частью.

Преимущества данного вида страхования заключаются в: использовании льготных ставок при проведении исчисления налоговых обязательств; моделирования системы инвестирования страховых взносов; сохранение своих денежных средств при расторжении брака, надежной защите при наступлении страховых случаев, связанных со здоровьем человека.

Недостатки: низкая ликвидность; обязательный длительный срок инвестирования; большие штрафы за досрочное изъятие средств; строго ограниченный перечень доступных финансовых активов.

Таблица 1 - Лидеры по сборам в инвестиционном страховании жизни

	Премия, I полугодие 2017 года, млн руб.	Премия, I полугодие 2016 года, млн руб.
«Сбербанк страхование жизни»	27 001	15 940
«РГС Жизнь»	17 384	9 072
«АльфаСтрахование-Жизнь»	15 565	7 759
«ВТБ Страхование жизни»	5 851	4 495
«ВСК — Линия жизни»	4 527	0
«Ренессанс Жизнь»	4 022	2 070
«Ингосстрах-Жизнь»	3 843	1 625
«Уралсиб Жизнь»	1 838	230
«Сосьете Женераль Страхование»	1 181	324
«ЭРГО Жизнь»	55	23
«Альянс Жизнь»	27	33
«Метлайф»	39	63

Тройка лидеров контролирует две трети рынка

Концентрация на рынке инвестиционного страхования жизни продолжает оставаться крайне высокой. По данным Банка России, в первом полугодии 2017 года 89,7% взносов по ИСЖ приходилось на топ-10 компаний, а на остальных — всего 10,3%. По нашим данным, тройка лидеров — «Сбербанк страхование жизни» (доля рынка — 29,8%), «Росгосстрах Жизнь» (19,2%) и «АльфаСтрахование-Жизнь» (17,2%) — суммарно контролирует две трети рынка ИСЖ.

При этом лидером по выплатам является «АльфаСтрахование-Жизнь» (2 млрд рублей), на втором месте — «Сбербанк страхование жизни» (737 млн рублей), третий лидер по сборам — «РГС Жизнь» — на четвертом месте по выплатам (526 млн рублей). Лидерство «Альфы» связано с уже наступившим закрытием по значительной части договоров, в то время как у «Сбера» сроки дожития еще не подошли.

Таким образом, инвестиционное страхование жизни — это новый развивающийся продукт, который является идеальным инструментом для получения пассивного дохода. Сегодня человек стремится, сохранить финансовую стабильность и реализовать свои планы, мечты или цели в будущем. И именно инвестиционное страхование дает такую возможность. При сочетании таких преимуществ как: инвестиционного страхования и накопления, даст возможность преумножить свой капитал и обеспечить ему защиту.

Список литературы:

1. Ильиных Ю.М. Роль страхования в развитии государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Ю.М.Ильиных, Т.В.Пирогова. - Научная электронная библиотека elibrary.ru, 2016. -Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29926017>
2. Кучерова Ольга. Инвестиции или жизнь [Электронный ресурс] / Ольга Кучерова. - Banki.ru, 2017. - Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10063487>

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В РФ

Галактионова А.С. – студент гр. Эк-42, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.
Барнаул)

Популярность электронного обслуживания банков в России и в мире быстро растет. В настоящее время любой человек не представляет свою жизнь без интернета и компьютера, а сотовый телефон — как предмет первой необходимости. Система дистанционного обслуживания позволяет банку снизить затраты на содержание офисных помещений, сократить персонал, уменьшить риски, связанные с человеческим фактором. Российские банки развивая данный сегмент бизнеса значительно расширяют свои возможности, привлекая большое количество новых клиентов и наращивая продажи банковских продуктов[2].

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) — это система, которая предоставляет клиентам возможность совершать банковские операции с использованием различных средств телекоммуникации, без непосредственного визита в офисы банка. Такой подход дает клиенту возможность совершать операции в любое время, в любом месте, пользоваться широкой линейкой разнообразных банковских продуктов без ограничений. С помощью ДБО обслуживаются не только физические клиенты банка, но и юридические лица. С любой точки мира, используя при этом любое электронное устройство, будь то мобильный телефон, компьютер или планшет.

Классифицировать виды дистанционного банковского обслуживания целесообразно по типу систем. ПС- Банкинг (PS-banking) (к этой категории могут быть отнесены системы «клиент-банк») в данном виде обслуживание происходит удаленно с помощью

персонального компьютера (ПК). Но сюда относятся не все дистанционные банковские услуги, которые применяются с помощью компьютера, а только такие, при которых на персональный компьютер клиента устанавливается специальное программное обеспечение, благодаря которому и осуществляется взаимодействие клиента с банком. Интернет - банкинг (Internet - banking) – это вид банковского обслуживания, при котором все операции с банком можно проводить через интернет. Достоинством такого вида является, то что доступ к такому обслуживанию открыт круглые сутки, и клиент всегда сможет произвести какую-либо операцию с банком. Мобильный банкинг (mobile – banking) – самый перспективный вид ДБО для банков, используя который клиент банка при помощи какого-либо мобильного устройства осуществляет банковские операции из любой точки планеты, в которой конкретный мобильный банковский сервис доступен для данного устройства. В России мобильный банкинг появился лишь в 2002 году в Сбербанке. Эксперты говорят, что в нашей стране данный вид ДБО находится на ранней стадии развития, а значит, мобильный банкинг станет еще популярней и функциональней, что является большой перспективой развития для любого банка и отличной системой для привлечения клиентов.

Примерно 15,7 млн россиян (около 9% от общего населения) используют мобильный телефон для совершения различных финансовых и платежных операций. Такие данные приводятся в исследовании поведения пользователей электронных финансовых и платежных сервисов в России, проведенном аналитическим агентством Marksw Webb Rank & Report [1].

Из общего числа, которые используют мобильный телефон, как один из видов ДБО, то мобильным банком пользуются 10,8 млн человек, SMS-банком – 9,7 млн человек, интернет-банком на мобильном устройстве – 5,9 млн человек, электронным кошельком на мобильном устройстве – 4,8 млн человек. Надо сказать, что число пользователей, совершающих за месяц хотя бы одну платежную операцию онлайн с использованием мобильного устройства, составляет 6,6 млн человек. Чаще всего это покупки в онлайн-магазинах, оплата услуг, в том числе государственных, и денежные переводы, как показано на рисунке 1 [3].

Количество пользователей интернета, совершивших платежные операции с мобильных устройств онлайн (млн человек, за месяц):



Рисунок 1 - Количество пользователей интернета, совершивших платежные операции с мобильных устройств онлайн, млн человек, за месяц

Мобильных клиентов банков (тех, кто использует мобильный банк, SMS-банк и интернет-банк на мобильном устройстве), то их в России насчитывается 14,8 млн человек.

В территориальном разрезе больше всего мобильным банком пользуются москвичи – 29%, такой же процент приходится на города с населением от 100 до 500 тысяч человек,

20% пользователей живет в городах миллионниках, 16% – в городах с населением от 500 тысяч до 1 млн. В Санкт-Петербурге проживает 6% пользователей мобильного банкинга.

Интересно сравнить рейтинг мобильных банков по объему пользователей с рейтингом их эффективности (функциональность + удобство). Как показало исследование, самые популярные мобильные банки не всегда самые удобные, хотя во многом списки пересекаются, что отражено в таблице 1.

Таблица 1 - Топ-10 мобильных банков по объему пользователей, % от числа пользующихся мобильным банком

Банк	% от числа клиентов, пользующихся мобильным банком
Сбербанк России	73,6
ВТБ 24	11,6
Альфа-Банк	10,2
Русский стандарт	4,9
ТКС Банк	4,2
Связной Банк	3,8
МТС Банк	3,3

Популярность дистанционных банковских каналов продолжает устойчиво расти. Если в 2013 году 35,3 % от общего количества банковских платежей частных клиентов было совершено через сеть Интернет, то в 2017 году этот показатель превышает половину от общего количества транзакций.

Можно выделить несколько главных преимуществ удаленного пользования банком для клиента: удобное пользование, оперативная оплата, выгодные тарифы, разнообразие услуг. Но, так же банковское обслуживание имеет и некоторые недостатки для клиента и для банка. Недостатки системы ДБО для коммерческих банков: высокие затраты на приобретение программных продуктов и на создание системы удаленного обслуживания клиентов, её внедрение и обучение сотрудников; высокие затраты на обслуживание системы, так как необходимо обеспечить постоянный доступ к каналам связи; наличие рисков хакерских и мошеннических атак на систему ДБО. Недостатки системы дистанционного банковского обслуживания для клиентов связаны с такими факторами: дополнительные денежные затраты на обеспечение доступа к каналам связи (сеть Интернет и др.); необходимость обладания достаточным уровнем финансовой грамотности, постоянная работа над повышением собственного уровня грамотности и финансовой ответственности; опасность наступления рисков, связанных с безопасностью совершения банковских операций в системе ДБО.

Говоря о рисках банка и рисках клиента в системе ДБО, то они бесспорно велики, это и является минусом этой системы. Например, последние новости экономики говорят нам о том, что за 2017 год хакеры с помощью вируса CobaltStrike украли у банков РФ 1,1 млрд рублей. При этом в 2017 году мошенниками было украдено из банкоматов 5 млрд рублей - вдвое больше, чем годом ранее. Ущерб увеличился из-за того, что в 2017-м широкое распространение получили новые виды атак на устройства самообслуживания: заражение вирусами-шпионами и беспроводной скимминг, то есть размещение хакерского оборудования рядом с банкоматом. Злоумышленники предпочитают атаковать банкоматы, потому что они являются одним из наиболее уязвимых звеньев в структуре систем кредитных организаций [4].

Таким образом, системы дистанционного банковского обслуживания активно развиваются в коммерческих банках РФ. Активность внедрения и использования электронных услуг и удаленных каналов обслуживания в России непрерывно растет. Любой банк, чтобы закрепиться на рынке должен иметь данную систему и постоянно ее модернизировать, дабы сохранить свои лидирующие позиции. Для банков эта система так

же будет давать новые каналы продаж своих услуг. Разрабатывая новые продукты, ориентированные на различные группы клиентов с разным уровнем требований и финансовыми возможностями, банки концентрируются на решении вопросов экономической безопасности своей клиентуры [5].

Основной проблемой развития интернет - банкинга в настоящее время является недостаточное обеспечение защиты информации. По результатам ежегодного исследования киберпреступлений общий ущерб пользователей интернет от киберпреступлений в мире составляет в среднем в год 110 млрд. долларов, а общее число пострадавших – 556 млн. пользователей глобальной сети интернет. Следовательно, главным из направлений развития системы ДБО будет совершенствование средств безопасности, используемых в системах дистанционного банковского обслуживания.

Список литературы:

1. Аналитическое агентство Marksw WebbRank&Report: [сайт]. URL <http://marksw Webb.ru/> (дата обращения 5.11.2015)
2. О национальной платежной системе [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27 июня 2011 г. N 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Аналитика и статистика по использованию мобильного банкинга В России: <http://futurebanking.ru/post/2360>
4. Ссылка на статью газеты «Известия» <https://iz.ru/707859/anastasiia-alekseevskikh/moshenniki-atakovali-rossiiskie-bankomaty-5-tys-raz-v-2017-godu>
5. Щербакова Н.В. Клиентский менеджмент в коммерческом банке // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров : материалы Международного экономического форума. 2014. С. 316-321.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Яценко А.О. – студент гр. Эк-43, Щербакова Н.В. - к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Актуальность темы исследования определяется ролью ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) в решении ключевых социально-экономических задач на уровне региона и страны в целом, а именно, улучшение жилищных условий граждан, рост занятости, укрепление семьи и содействие решению демографических проблем, стимулирование потребительского спроса и расширение инвестиций строительную и смежные с ней отрасли, укрепление банковской системы, содействие развитию фондового рынка.

Ипотечный кредит представляет собой кредит, где в качестве обеспечения выступает недвижимое имущество заемщика. Ипотечное жилищное кредитование является для жителей России одним из основных способов улучшить жилищные условия.

Основные особенности ипотечного кредитования:

1. Предмет ипотеки недвижимое имущество.
2. Права на недвижимое имущество регистрируются в Едином Государственном Реестре.
3. Предмет ипотеки остается во владении должника.
4. В случае неисполнения заемщиком обязательств осуществляется обращение взыскания на предмет ипотеки с последующей его реализацией.

Динамика объемов ипотечного кредитования в Алтайском крае, млрд. руб.

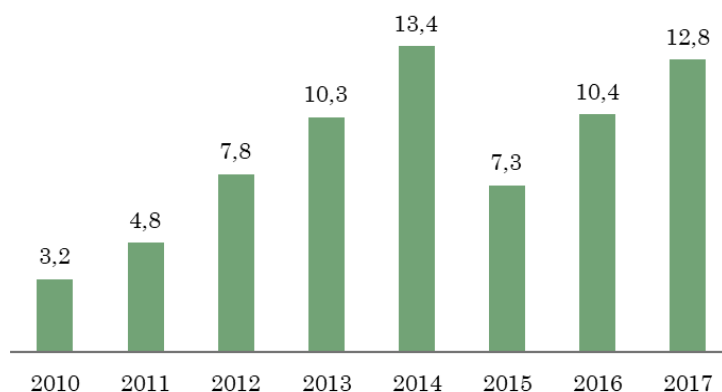


Рисунок 1. Динамика объемов ипотечного кредитования в Алтайском крае

По данным Банка России, в Алтайском крае за январь - декабрь 2017 года отмечается рост объемов выданных ипотечных жилищных кредитов. В регионе за двенадцать месяцев 2017 года зарегистрировано 18 302 договора ИЖК на сумму более 12,8 млрд. рублей. Ипотечных сделок в иностранной валюте за отчетный период зарегистрировано не было. Средневзвешенный срок кредитования заемщиков в целом составляет 181,9 месяцев, что на 0,8 месяца больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

В декабре текущего года средневзвешенная процентная ставка составила 10,6 процента и снизилась на 2,1 процента, если сравнивать с декабрем 2016 года (12,7 %).

Средневзвешенная процентная ставка ипотечного кредитования в Алтайском крае, %

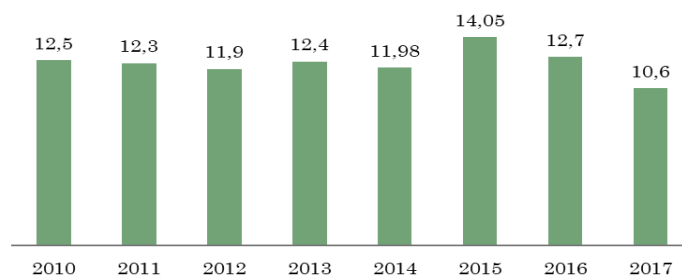


Рисунок 2 Средневзвешенная процентная ставка ипотечного кредитования в Алтайском крае

Содействуя решению проблемы доступности жилья, государство оказывает помощь населению, предоставляет различные программы на льготных условиях. На субсидирование процентной ставки по ипотечному кредиту в рамках программ государственной поддержки могут претендовать различные группы населения: военнослужащие, молодая семья, врачи, преподаватели, многодетные семьи. Учитывая относительно невысокий уровень доходов населения в Алтайском крае, возможность существенно снизить расходы по обслуживанию ипотечного кредита является для многих заемщиков ключевым фактором при принятии решения о приобретении жилья в кредит.

Коммерческие банки, функционирующие на территории Алтайского края, реализуют ипотечные программы с господдержкой, что отражено в таблице 1.

Таблица1 - Ипотечные программы с господдержкой в коммерческих банках, функционирующих на территории Алтайского края (на 18.03.2018)

Банк/ Программа	Ипотека с господдержкой для семей с детьми	Ипотека военнослу- жащим	Социальна- я ипотека	Ипотека под материнск ий капитал	Ипотека Молодой учёный	Ипотека для молодых специалист ов
Алтайкапитал банк	+	+	+	-	-	-
Альфа банк	-	-	-	-	-	-
ВТБ	-	+	+	+	-	-
Газпромбанк	+	+	+	+	-	-
Россельхоз банк	+	+	+	+	-	-
Сбербанк	+	+	+	+	-	-

Из таблицы 1 следует, что не все банки предоставляют ипотечные продукты с государственной поддержкой, некоторые банки предоставляют ипотечные кредиты на стандартных для них условиях. Ипотечная программа «Молодой ученый» не реализуется в Алтайском крае. Ипотечная программа для молодых специалистов в Алтайском крае не функционировала до 2016 года, в настоящее время банки населению Алтайского края такие кредитные продукты не предоставляют.

Основные факторы, которые в настоящий момент сдерживают развитие ипотечного кредитования: значительный размер переплаты по кредитам; необходимость предварительного накопления суммы на первоначальный взнос и сопутствующие оформлению кредита расходы; ежегодные расходы на страхование; значительное превышение суммы платежей по ипотечному кредиту над суммой оплаты за аренду квартиры; жесткие требования банков к заемщикам в части размера дохода и способов его подтверждения. Особенно остро влияние этих факторов проявляется для такой категории потенциальных заемщиков как молодые специалисты, так как у них недостаточно высокая заработная плата, нет возможности каждый месяц откладывать значительные суммы для первоначального взноса на ипотечный кредит, нет достаточного стажа по месту работы.

Во многих регионах Российской Федерации функционируют региональные льготные программы ипотечного кредитования, позволяющие решить наиболее важные для развития региона задачи. Например, такие программы действуют во Владимирской области; Волгоградской области; Воронежской области; Калининградской области; Кемеровской области; Новгородской области; Омской области; Республике Карелия; Республике Мордовия; Саратовской области; Удмуртской Республике; Ульяновской области; Ямало-Ненецком автономном округе. Так, в Омской области, по инициативе главы региона в региональном бюджете на 2018 год предусмотрено 360 млн. рублей на снижение ставки до 6 % по ипотечным кредитам. Программа распространяется на жилье на первичном рынке, квартира должна быть приобретена у генподрядчиков. Программа распространяется на заемщиков, имеющих постоянную регистрацию на территории Омской области. Льготная ипотека предоставляется на срок от 3 до 30 лет, при условии, что возраст заемщика на момент погашения составит не более 65 лет. Предусмотрено досрочное гашение, при этом при частичном гашении, возможно, сократить срок кредитования или размер ежемесячного платежа.

Учитывая наличие в Алтайском крае проблемы оттока молодых кадров, представляется обоснованным активное развитие такой программы для молодых специалистов, желающих приобрести жильё не только в сельской местности, но и в городской. Льготы должны быть выделены работникам социально значимых профессий для региона: учителям, преподавателям, учёным, врачам, военным, госслужащим, работникам полиции, работникам сферы культуры. Реализация такой программы позволила бы снизить уровень миграции той категории населения, которая определяет будущее развитие региона.

Список литературы:

- 1.Дорофеева О.Л. Современные подходы к управлению кредитным портфелем коммерческого банка/О.Л. Дорофеева, Н.В. Щербакова//Денежно-кредитные отношения в регионе: история, современное состояние и перспективы развития (к 75-летию Алтайского края и Алтайской краевой конторы Госбанка СССР): Сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции. Главное управление Центрального банка Российской Федерации по Алтайскому краю. -Барнаул: Изд-во Азбука, 2012. -С. 294-299.
2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]:официальный сайт.– Электронные данные. – Москва, 2018.– Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. –Загл. с экрана.
3. АЖИК [Электронный ресурс]: официальный сайт.– Электронные данные. – Москва, 2018.– Режим доступа:<https://дом.рф>. –Загл. с экрана.

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

Афанасьева А.А. – студент, Щербакова Н.В. – к. э. н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

Активность внедрения и использования банковских карт в России непрерывно растет. Подтверждением этому является то, что доля транзакций совершенных с применением карт в общем объеме платежей физических лиц возрастает. Операции с пластиковыми картами являются неотъемлемой частью современного рынка банковских услуг. С каждым днем увеличивается количество эмитированных карт, а вместе с ними растет и число пользователей, которые используют продукты дистанционного банковского обслуживания. В настоящее время пластиковые карты стали повседневным атрибутом жизни человека. В силу своих преимуществ и многочисленных возможностей пластиковые банковские карты получили широкое распространение.

Пластиковая карта - обобщающий термин, который обозначает все виды карт, различающихся по назначению, набору оказываемых с их помощью услуг, техническим возможностям и организациям, их выпускающим. Банковская карта - вид платежной карты, эмитированной кредитной организацией - эмитентом и предназначенной для совершения ее держателем операций, расчеты по которым проводятся в соответствии с договором, заключенным с кредитной организацией - эмитентом [1]. Можно выделить основные классификации карт:

- 1) Материал изготовления карты: пластиковые, бумажные, металлические.
- 2) Предназначение карты: платежная, информационная, идентификационная.
- 3) Механизм расчета: двусторонняя, многосторонняя.
- 4) Вид проводимых расчетов: кредитные, расчетные (дебетовые).
- 5) Категории клиента банка: обычные, серебряные, золотые, платиновые.
- 6) Количество владельцев: индивидуальные, семейные, корпоративные.

7) Способ записи информации: эмбоссирование, штрих-кодирование, кодирование на магнитной полосе, чип, лазерная запись.

8) Территориальная принадлежность: международные, национальные, локальные[2].

Выпуск банковских карт кредитными организациями по данным ЦБ РФ растет с каждым годом примерно на 6% (таблица 1) [3].

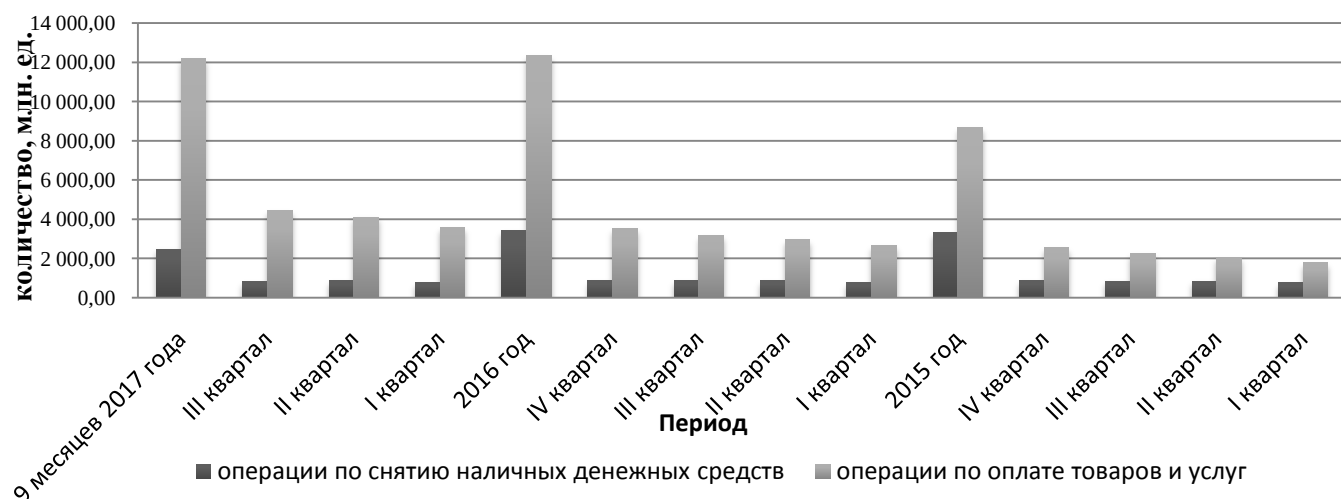
Таблица 1 - Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт за 2015-2017 гг., тыс. ед.[3].

дата	Всего банковских карт	в том числе:		
		Расчетные карты	из них:	кредитные карты
			расчетные карты с «овердрафтом»	
1	2	3	4	5
1.10.17	267 219	235 956	-	31 263
1.07.17	259 676	229 190	-	30 486
1.04.17	253 509	223 713	-	29 796
1.01.17	254 737	224 592	34 230	30 144
1.10.16	250 957	221 346	35 502	29 611
1.07.16	248 951	218 877	34 156	30 074
1.04.16	242 464	212 113	34 482	30 351
1.01.16	243 907	214 443	37 621	29 464
1.10.15	240 145	208 845	39 099	31 300
1.07.15	233 661	202 958	38 407	30 703
1.04.15	229 791	199 301	39 344	30 490
1.01.15	227 666	195 904	39 726	31 761

В России 73% населения используют различные виды банковских карт, при этом большинство населения около 70% имеет только одну банковскую карту. В структуре карт преобладают расчетные карты, их удельный вес составляет около 87% в общем количестве эмитированных карт. Темп роста кредитных карт относительно низок, за период анализа составил 1,8%.

Большая часть эмитированной базы - это дебетовые карты, выданные в рамках «зарплатных» схем, т. е. не по требованию потребителей, а по распоряжению работодателей, доля кредитных карт в общей структуре составляет 13,3 %. Данная тенденция связана с принудительным переводом большинства компаний своих работников на получение заработной платы в безналичной форме с использованием пластиковых карт. [4]. Платежные карты, благодаря своей универсальности, занимают ведущие позиции на рынке розничных платежей. Российские пользователи платежных карт используют их в основном для получения заработной платы, пенсии или стипендии, это видно из рисунков 1,2, так как преобладают операции по снятию денежных средств.

Рисунок 1 – Количество операций, совершенных на территории России с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов по данным ЦБ РФ за 2015-2017 гг., млн. ед.[3].



Как следует из графика на рисунке 1, наблюдается рост общего количества операций, совершенных на территории России с использованием платежных карт, при этом можно отметить положительную динамику количества операций, связанных с оплатой товаров и услуг, при относительно устойчивом значении количества операций по снятию наличных денежных средств.

Таким образом, на протяжении последних лет рынок банковских карт в РФ стабильно показывает высокие темпы роста. Примечательно, что рост осуществляется как по количественным показателям - эмиссия банковских карт, объем совершаемых операций, так и по качественным показателям - увеличения безналичных операций, развитие инфраструктуры обслуживания. За рассматриваемый период доля безналичных операций с использованием пластиковых карт стабильно растет на 2-3 % в год, но остается незначительной.

На формирование тенденций на рынке пластиковых карт в РФ оказывают влияние факторы: применение правовых норм как международных, так и национальных платежных систем; сильное влияние технологической составляющей производства банковских карт; необходимость обеспечения инфраструктуры; зависимость от развития платежных систем.

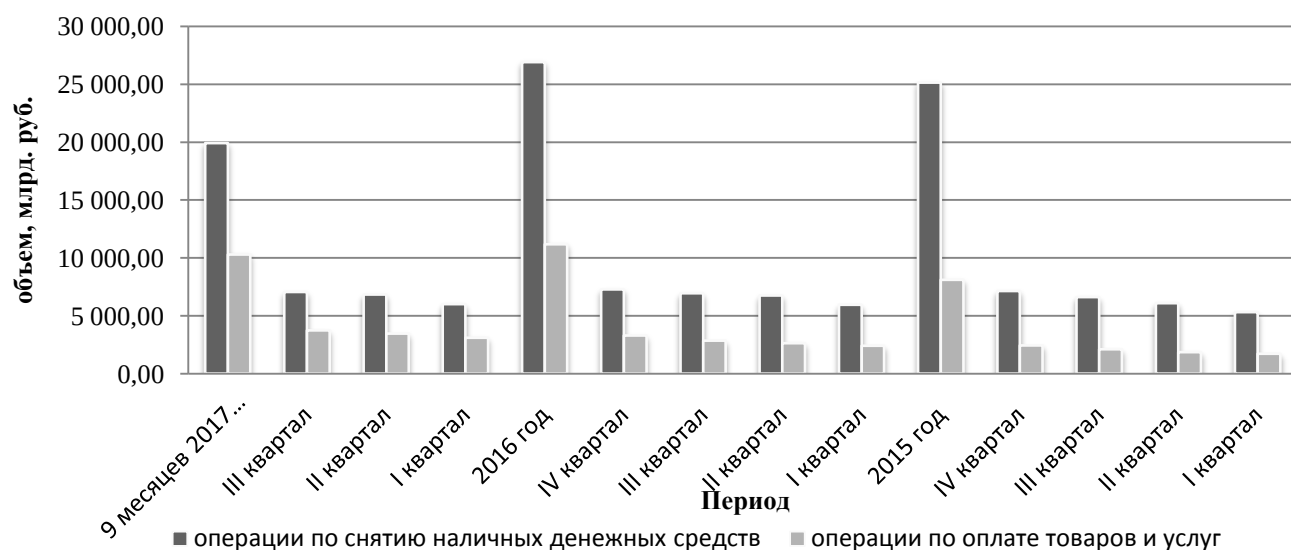


Рисунок 2 – Объем операций, совершенных на территории России с использованием платежных карт по данным ЦБ РФ за 2015-2017 гг., млрд. руб.[3].

Как отражено на рисунке выше, несмотря на возросшую популярность пластиковых карт как инструмента безналичных расчетов, все-таки наибольшим спросом у клиентов пользуются операции по получению наличных денег. Одной из причин, формирующих данную тенденцию, является недостаточно высокий технический и технологический уровень развития инфраструктуры; далеко не везде, где покупателю необходимо оплатить покупку товара или оплату услуги, принимаются карты для расчетов. Особенно это актуально для Алтайского края, где половина населения проживает в селах и преимущественно производит оплату за наличный расчет.

Для решения выявленных проблем необходимы проекты для стимулирования безналичных платежей, например, программы лояльности банков РФ при данных операциях. Подавляющее большинство пользователей пластиковыми картами банков РФ – физические лица (около 95%). Количество же юридических лиц – держателей пластиковых карт банка несравнимо меньшую часть от общего объема клиентов по карточным проектам. Физические лица являются той категорией клиентов, привлечь на карточные программы которых легче, в то же время эта категория приносит меньший доход банку. Активная политика банка в области маркетинга и расширение спектра продуктов и услуг в сфере банковских карт являются факторами лидерства банка в данном сегменте рынка. По итогам выше представленных данных можно сделать вывод о том, что российский рынок пластиковых карт динамично развивается, и можно строить оптимистические прогнозы по повышению популярности банковских карт, как платежного инструмента.

Список литературы:

1. Банковское дело : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Магистр :ИНФРА-М, 2015. - 592 с.
2. "Положение об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием" (утв. Банком России 24.12.2004 N 266-П) (ред. от 14.01.2015)
3. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
4. Щербакова Н.В. Клиентский менеджмент в коммерческом банке // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров : материалы Международного экономического форума. 2014. С. 316-321.

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Дьякова Ю.Н. – студент Эк-43, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Региональная банковская система - это совокупность действующих в регионе банков, кредитных учреждений и отдельных экономических организаций, выполняющих банковские операции. Основной целью региональной банковской системы является обслуживание оборота капитала в процессе производства и обращения товаров. Банковская система является главным звеном финансово-кредитной системы, так как на нее падает нагрузка по кредитно-финансовому обслуживанию хозяйственного оборота региона. [1,2].

Таблица1 - Количество действующих кредитных организаций и их филиалов в период 2014-2018гг.

Дата	Количество кредитных	Количество филиалов в регионе		
		Всего	КО, головная организация	КО, головная организация

	организаций в регионе		которых находится в данном регионе	которых находится в другом регионе
01.01.2014	7	18	5	13
01.01.2015	7	13	5	8
01.01.2016	5	7	0	7
01.01.2017	4	4	0	4
01.01.2018	3	4	0	4

С января 2008 года по январь 2017 года произошло двукратное сокращение количества самостоятельных кредитных организаций Алтайского края, что в целом отражает общероссийскую тенденцию. Основным фактором, вызвавшим существенное сокращение численности кредитных организаций, является направленность политики ЦБ РФ на ужесточение требований к минимальному размеру собственного капитала банковских организаций, пресечение использования банковской лицензии для проведения сомнительных операций, укрепление банковской системы страны и приближение уровня её развития к международным стандартам. Политика ЦБ РФ формирует количественные и структурные характеристики региональной банковской системы, что отражено в таблице 1 [1,2,3]. В целом такое снижение количества игроков полезно для банковской отрасли, поскольку уменьшение количества ненадежных и сомнительных банков только оздоровит сферу, увеличивая уверенность потребителей в надежности крупных и образующих банков. Таким образом, на рынке останутся организации, качественно выполняющие свои функции.

Таблица 2 - Количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций (филиалов) в период 2014-2018гг.

Дата	Дополнительные офисы	Операционные кассы вне кассового узла	Кредитно-кассовые офисы	Операционные офисы	Всего
01.01.2014	270	451	32	162	915
01.01.2015	264	432	26	166	888
01.01.2016	255	315	23	136	729
01.01.2017	229	315	22	122	688
01.01.2018	323	202	23	134	682

Наблюдается тенденция сокращения филиалов, что вызвано, в первую очередь, кризисом банковского сектора на фоне ослабления рубля, снижения цен на нефть и повышения инфляции, а также снижения покупательской способности населения. К тому же, существует еще один фактор, напрямую влияющий на степень эффективности филиалов банков – это онлайн-банкинг. В период бурного роста банковских сетей, онлайн-банкинга еще не существовало в таком виде, в каком он существует сейчас. Таким образом, второй причиной сокращения банковских офисов является развитие данного сервиса. Перевести значительную сумму денег, оплатить покупку в интернет-магазине и даже открыть депозит сегодня можно не выходя из дома. В свете данного тренда, содержать филиальную сеть становится совершенно неэффективно.

Таблица 3 - Финансовые результаты деятельности кредитных организаций в период 2014-2018гг.

Дата	Общий объем прибыли(убыт ков), полученных действующими КО, млн.руб.	Объем прибыли КО, имевших прибыль, млн.руб.	Удельный вес действующих КО, имевших прибыль, %	Объем убытков КО, имевших убытки, млн.руб.	Удельный вес действую щих КО, имевших убытки, %	Использовано прибыли, млн.руб.
01.01.2014	393,4	393,4	100,0	0,0	0,0	86,5
01.01.2015	199,5	209,1	85,7	9,7	14,3	55,4

01.01.2016	220,3	283,1	85,7	62,8	14,3	36,5
01.01.2017	98,6	98,6	100,0	0,0	0,0	33,9
01.01.2018	-45,1	62,1	60,0	107,2	40,0	16,2

Таким образом, главной проблемой для развития самостоятельных кредитных организаций Алтайского края является наличие высокой конкуренции с другими банками, обладающими большой долей капитала и имеющими вполне стабильное положение и репутацию на рынке банковских услуг, тем самым, это позволяет им диктовать свои условия и предложения в изменение банковской деятельности в своих интересах.

Следующая важная проблема связана высокими рисками, сопутствующими деятельности кредитных организаций на современном этапе развития. В первую очередь - это кредитные риски, в связи со снижением платежеспособности заёмщиков. Основные причины роста кредитных рисков можно сформулировать следующим образом.

1. Проблемы получения доступа к кредитным историям заёмщиков. Банку необходимо уметь оперативно отслеживать информацию о недобросовестных плательщиках, которые, беря кредит, не заботятся о надлежащем его возврате и, следовательно, имеют плохую кредитную историю. Она представляет собой данные, описывающие то, как плательщик (физическое или юридическое лицо) использует кредитные деньги: о сроке исполнения кредитных обязательств и даже о спорах по кредитам, разрешаемым в судебном порядке. Для получения сведений о заемщике банки обращаются в бюро кредитных историй. Это компании, которые предоставляют в соответствии с законом услуги по сбору информации о плательщиках и их кредитных историях, обработкой и хранением этой информации и предоставлением ее банкам. БКИ собирают информацию о кредитных историях заемщиков со всех банков. При этом банки с удовольствием пользуются этой информацией, при этом неохотно делятся своими данными о клиентах. Однако получать достоверную и полную информацию о кредитных историях потенциальных заемщиков они смогут лишь при условии соответственного предоставления собственных сведений. Очередная проблема кредитных историй связана с тем, что у кредитозаемщика есть право не разрешить передавать данные о себе в БКИ. Как следствие, банки не будут располагать исчерпывающей информацией о возможном заемщике. При этом существует закон о защите персональных данных, который запрещает разглашение сведений о клиентах. Таким образом, заемщик может получить кредиты в нескольких банках, скрывая информацию о себе. Это может привести к кризису перекредитования.

2. Использование кредита не по назначению. Исходя из цели кредитозаемщика, банк рассчитывает возможность своевременного погашения кредита и получения прибыли. Если деньги используются на другие цели, банку сложно определить будущие доходы заемщика. Например, когда две стороны оформляют договор купли-продажи автомобиля, при этом покупатель берет в банке кредит на его покупку, автомобиль остается у продавца, а кредитные деньги делятся пополам.

3. Мошеннические действия в сфере кредитования. У банковского мошенничества есть особенности: банковские мошенники в основном имеют высокий интеллект, высшее образование, умение программировать, и опыт работы в области предпринимательства; банковское мошенничество ведет к ущербу как банка, так и его клиентов, и как правило на крупную сумму; часто банковское мошенничество осуществляется вместе с другими преступлениями, такими как незаконная банковская деятельность, фиктивное банкротство; банковские мошенники совершают преступления чаще всего в отношении слабо защищенных слоев населения, таких как пенсионеры или люди в затруднительном материальном положении, которые связываются с кредитованием, желая его улучшить. Чаще всего в последнее время встречаются следующие преступления в банковской сфере: предъявление в банк для получения кредита подложных документов. Наиболее часто подделывают справку о доходах физических лиц с места работы. Мошенники оформляют кредит на недееспособных лиц.

В этом случае страдающими сторонами являются как сам банк, который несет убыток от невозвратного кредита, так и недееспособное лицо, которому банк предъявит иск;мошенники вступают в сговор с продавцами в местах продаж;мошенники вступают в сговор с банковскими работниками;при оформлении крупного кредита в качестве поручителя избирается неплатежеспособное лицо, но при этом в банк предоставляется недостоверная информация о его доходах. И когда кредит получен, заемщик скрывается, оставляя при этом поручителя, который не способен вернуть кредит .

4. Невозврат кредитов банку.Основные затруднения при возврате кредитных средств в банк: недостаточная осведомленность населения в сфере права и экономики;нереалистичное представление кредитозаемщика о своих доходах; несовершенство кредитного законодательства Российской Федерации.

В решении проблемы низкой капитализации банковской системы Алтайского края нужно, чтобы государство уделило внимание проведению новых реформ в области управления банков или модифицировало уже имеющихся. Законодательное регулирование должно быть направлено на упрощении выпуска банком ценных бумаг, предоставление льгот в налогооблагаемой сфере и высвобождении части прибыли для роста собственного банковского капитала [4,5].

Таким образом, основным ориентиром дальнейшего развития банковского сектора Алтайского края является сохранение и дальнейшее формирование устойчивой и конкурентоспособной банковской инфраструктуры для обеспечения эффективного банковского обслуживания предприятий, организаций, предпринимателей, населения; повышение уровня финансовой грамотности населения; развитие безналичных расчетов с использованием банковских платежных карт.

Список литературы:

- 1.Центральный Банк РФ // Региональный раздел [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.cbr.ru/regions>
2. Центральный Банк РФ // Справочник по кредитным организациям [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/>
3. Банковская система Алтайского Края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.altairregion22.ru/rus/territory/banking_syst/bank_syst/bank
4. Современные проблемы региональной банковской статистики /научная статья по специальности «Экономика и экономические науки» [электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-problemy-regionalnoy-bankovskoy-statistiki>
5. Щербакова Н.В. Анализ развития региональной банковской системы // В сборнике: Актуальные проблемы модернизации экономики России: регион, отрасль, предприятие сборник материалов Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации; ФГБОУ ВПО "Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова". 2014. С. 210–216.

ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ

Спицкая Е.В. – студент, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Актуальность данного исследования определена следующим тезисом: безопасность финансов банка является основой экономической безопасности на рынке вкладов физических лиц. Критерий безопасности денежных средств - основное требование, предъявляемое к банковской деятельности, поэтому, для устойчивого развития и функционирования, банки, в первую очередь, должны обеспечивать максимальные гарантии сохранения размещенных клиентами средств.

Вклад – это денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами для хранения и получения дохода. Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Популярность хранения располагаемых средств населения именно во вкладах объясняется тем, что данный вид банковских услуг является простым, доступным и безопасным способом сбережения и преувеличения своих денежных средств. Согласно Федеральному закону «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» в нашей стране создана система обязательного страхования банковских вкладов населения (ССВ). Если банк, в котором открывается вклад, ликвидируется, страховая выплата в пределах законодательно установленной денежной суммы будет обязательно выплачена.

Рынок вкладов, как сегмент денежного рынка, является основным источником ресурсов банков. На рынке финансовых услуг Российской Федерации представлено множество банков, в последнее время прослеживается тенденция к сокращению их количества. Цель сокращения – избавиться от слабых игроков рынка, искоренить незаконную легализацию доходов, обезопасить вкладчиков от внезапных банкротств. На сайте Центрального Банка Российской Федерации [3] размещена информация о количестве кредитных организаций в России. В таблице 1 представлена динамика сокращения численности банков с 2010 по 2017 год (данные представлены на 01.01 каждого года).

Таблица 1 – Численность кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Численность, ед.	1007	955	922	897	859	783	681	575

По состоянию на 01.11.2017 года в России осталось 528 банка. Количество кредитных организаций существенно падает. За последние 6 лет отозваны лицензии на осуществление кредитных операций у 432 банков РФ. В настоящее время доверять свои сбережения следует надежным крупным банкам, входящим в список «системно значимых банков для российской экономики»: Банк ВТБ-24, Альфа-Банк, Сбербанк, Банк ФК Открытие, Росбанк, Промсвязьбанк, Россельхозбанк, Газпромбанк, Банк ВТБ, Бинбанк, Совкомбанк.

Способность гарантировать безопасность сбережения граждан и умение создать выгодные условия для клиентов – главное условие эффективной работы на финансовом пространстве. Важной проблемой рынка вкладов является подверженность вкладчика ряду рисков. Наиболее распространенные из них: инфляция, ограниченный размер застрахованной суммы вклада, трудности, возникающие у банка в процессе его деятельности, непрозрачные условия размещения и обслуживания вклада, скрытые платежи и комиссии. В настоящий момент рынок банковских вкладов в России активно развивается [1, 2]. За последние 5 лет (с 2012 года) объем банковских депозитов увеличился практически в 2 раза (Рисунок 1).



Данная диаграмма наглядно демонстрирует рост привлеченных банковских средств физических лиц в виде депозитов в национальной валюте [1, 2]. Перечень лидирующих банков по количеству вложений физических лиц представлен на Рисунке 2.

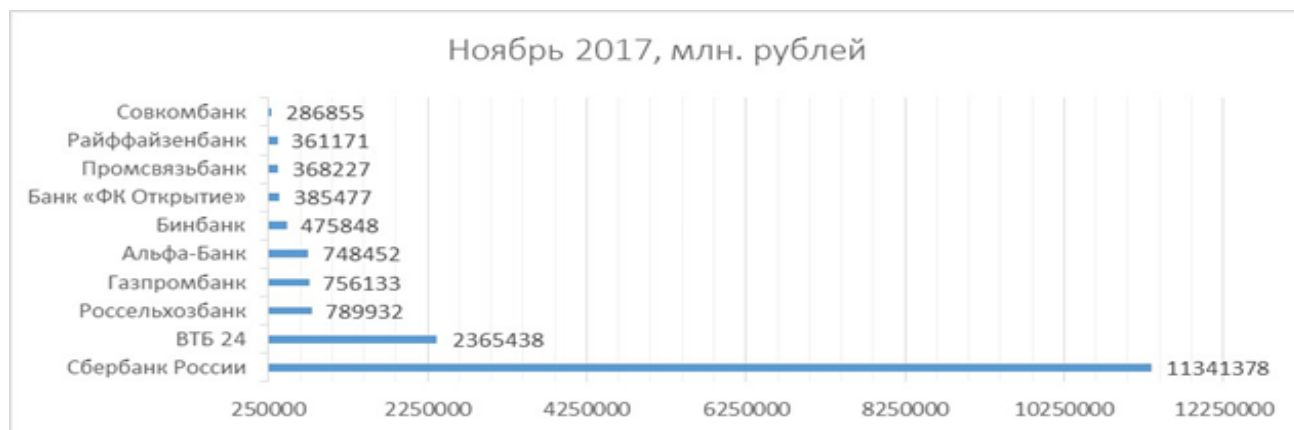


Рисунок 2 - Вклады физических лиц за ноябрь, млн. рублей.

Банк выплачивает проценты от суммы вклада в виде денежного вознаграждения за размещение и право пользования финансовыми ресурсами вкладчика. Начисление процентов по вкладу может производиться двумя способами: с капитализацией процентов и без. Каким именно способом будет осуществляться начисления устанавливает банк. Таким образом, в зависимости от способа начисления процентов, при одинаковых процентной ставке, сумме и сроке действия вклада можно получать разный доход. Эти факторы необходимо учитывать при выборе банковского вклада, срока размещения денежных средств. Он может варьироваться от 30 дней до 3-5 лет, но есть и вклады без ограничения срока.

Можно отметить тенденцию к увеличению объёма вкладов на срок от 181 дня до 1 года. Практически не наблюдается изменений в структуре размещения вкладов на срок до 30 дней и от 31 дня до 90 дней. Эти временные подгруппы являются самыми невостребованными. Однако, произошло увеличение объёмов вкладов на срок от 91 дня до 180. Такой рост можно объяснить тем, что данный срок вклада является довольно универсальным. На протяжении всего анализируемого периода самым востребованным остается вклад со сроком от 1 года до 3 лет. С 01.01.2015 года наблюдается небольшое увеличение объёмов вкладов на данный срок. Данный приоритет объясняется тем, что вкладчики не могут прогнозировать свое финансовое положение на более длительные периоды из-за нестабильной экономической ситуации, проявления кризисных явлений. Вклады на срок свыше 3 лет за анализируемый период остались на одном уровне. У вкладов с довольно продолжительным сроком процентная ставка понижена, однако, такие вклады имеют довольно важное преимущество – возможность снятия денег в любой момент без потери процентов.

В настоящее время широкое использование приобретает привлечение онлайн-вкладов. Это связано с тем, что в условиях конкуренции и широкого спектра банковских

услуг, каждый банк нацелен привлечь как можно больше клиентов, стараясь упростить процедуры своего обслуживания. К преимуществам онлайн-сервисов можно отнести их простоту, минимальные затраты времени, сохранение условий страхования вкладов на сумму, не превышающую 1 400 000 рублей, и более выгодные предложения. Но нельзя не учесть и минусы дистанционного обслуживания. К ним относится отсутствие на руках у клиента договора с банком об условиях предоставления той или иной услуги, в частности отсутствие депозитного договора, риск кражи паролей от личного кабинета онлайн банка, приводящий к потере финансовых вложений, а также технические неполадки, из-за которых операции по вкладам могут быть временно недоступны.

Ведущие банки России, такие как Сбербанк, Россельхозбанк предлагают процентные ставки по депозитам при открытии через дистанционные сервисы выше на 0,2% - 0,5%, чем в отделении банков. Например, в Сбербанке до 31 декабря 2017 года действует вклад «Просто 7», под 7% годовых. Но, вклад открывается под 7% только при условии оформления через «Сбербанк Онлайн», мобильное приложение или в банкомате Сбербанка. Оформляя этот же вклад в отделении Сбербанка, процентная ставка составит 6,5% годовых [2,3,4]. Сравнивая процентные ставки по вкладам, можно прийти к выводу, что целесообразно размещать свои средства через онлайн-сервис для получения наибольшей выгоды.

Таким образом, вклады – наиболее приемлемый для финансово грамотного человека инструмент формирования сбережений при продуманном подходе к размещению средств. Важной проблемой рынка вкладов является подверженность вкладчика ряду рисков. Наиболее распространенные из них: инфляция, оказывающая прямое воздействие на размер процентной ставки по вкладам, ограниченный размер застрахованной суммы вклада, не дающий гарантии сохранности сбережений свыше установленной страховой суммы, трудности, возникающие у банка в процессе его деятельности, непрозрачные условия размещения и обслуживания вклада, скрытые платежи и комиссии, негативно влияющие на репутацию банковской организации. Минимизировать риски возможно распределяя объем вложений между разными видами вкладов, размещая средства в различных банках.

Список литературы:

1. Рейтинг банков по объёму вкладов в России [Электронный ресурс] Москва, 2017. – Режим доступа: <https://www.sravni.ru/banki/rating/depozity-fizicheskikh-lic/?ratingType=Deposit&startPeriod=2017-10-01&endPeriod=2017-11-01&page=1&sortBy=ratingPosition&isAscSort=true&locationAlias=&allRecords=false> – Загл. с экрана
2. Банки.ру информационный портал: банки, вклады, кредиты, ипотека, рейтинги банков России [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Москва, 2017. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/> - Загл. с экрана
3. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. - Электронные данные. – Москва, 2017. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/> - Загл. с экрана
4. Щербакова Н.В. Клиентский менеджмент в коммерческом банке//Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров: материалы Международного экономического форума. -2014.-С. 316-321.

СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ ОТ РИСКОВ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ В РФ

Каргаева Д.Н., Айкишева Е.Р. – студенты группы Эк-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университетим. И.И. Ползунова, (г. Барнаул)

Реализация поручений в сфере страхования, большая часть которых касается развития системы страхования имущества граждан от рисков чрезвычайных ситуаций, позволит ускорить создание полноценно работающего механизма в этой сфере.

Законопроект о страховании жилья от рисков ЧС обсуждается уже несколько лет, однако до сих пор нет единого мнения о том, каким он должен быть. Поручения главы государства говорят о том, что у руководства страны есть понимание необходимости построения системы защиты имущественных интересов граждан, и их реализация позволит двинуть этот процесс.

Появлению системы страхования имущества граждан от рисков ЧС заинтересованы прямые страховщики и Российская национальная перестраховочная компания (РНПК).

РНПК готова обеспечить перестраховочную защиту в рамках создания системы страхования имущества граждан от ЧС. Страховое сообщество в целом сформировало и направило свои предложения ко второму чтению законопроекта в Госдуме.

Одним из пунктов поручений является разработка предложений по созданию единой базы данных, содержащей сведения о договорах страхования имущества от рисков ЧС.

Необходимо создать большую информационную систему, объединяющей данные о рисках в социальной и экономической сферах. В этой информационной системе могли бы тоже содержаться сведения о страховании жилья от ЧС.

Минфин планирует снова включить в законопроект о добровольном страховании жилья от чрезвычайных ситуаций меры, которые будут стимулировать граждан покупать страховку, и рассчитывает на принятие законопроекта во втором чтении весной 2018 года. Ранее рассмотрение законопроекта в Госдуме затянулось почти на три года в основном из-за обсуждения стимулирующих мер.

В первом чтении законопроект о страховании жилья от стихийных бедствий Госдума приняла в феврале 2015 года, она предполагала, что в случае ЧС новое жилье вместо погибшего в собственность от государства получают только те, кто купил страховку. Остальные могут рассчитывать на новое жилое помещение только на условиях соцнайма (без права продажи, передачи по наследству и т. д.). Предполагалось, что эта мера будет стимулировать граждан страховать, однако в последней версии поправок ко второму чтению норма была исключена. Позднее обсуждалась идея включить плату за страховку в квитанции за ЖКУ с возможностью отказаться от оплаты.[2]

Стимулирующие меры в документе вызвали основные дискуссии из-за опасений, что из-за этих мер страхование жилья будет восприниматься населением как квазиобязательное. Но без них версия закона оказывалась нерабочей, указывали страховщики — граждане не будут страховать свое жилье, надеясь на помощь от государства.

Страхование жилья от ЧС не будет обязательным, поскольку нет обязательного страхования — не должно быть и занижения тарифа по социальным причинам. Поэтому для таких полисов планируется установить экономически обоснованный, но солидарный (то есть равный для всех регионов РФ) тариф.

Есть регионы, где каждый год происходят наводнения, и есть регионы, где ЧС не происходят никогда, установление тарифа на одном уровне для тех и других сделает его, по сути, солидарным. По факту это будет означать, что люди из благополучных с точки зрения ЧС регионов платят немножко больше, чем они платили бы, чем если бы он был рассчитан для отдельных субъектов. Для отдельных регионов в зонах повышенного риска ЧС экономически обоснованный тариф будет примерно равен размеру возмещения, что сделает страхование бессмысленным. А солидарность тарифа позволит это урегулировать, распределив убыточность по всей стране.

Тариф в целом по стране должен обеспечивать покрытие необходимой убыточности, которая будет актуарно рассчитана для всей страны.

Законопроект о страховании жилья от ЧС был разработан после масштабных наводнений на Дальнем Востоке в 2013 году. Основная цель — снять нагрузку с федерального бюджета по компенсации ущерба гражданам, потерявшим жилье в результате природных катаклизмов, и переложить часть затрат на страховые компании.[4]

Согласно статистике страховых компаний, в 2017 году зафиксирован рост страхования имущества, в том числе залогового. Об этом свидетельствуют данные Всероссийского союза страховщиков, а также опрошенных «Известиями» компаний — лидеров рынка (СОГАЗ, «Ингосстрах», «Альфастрахование»). По их данным, в нынешнем году число заключенных договоров выросло примерно на 30%, до 20 млн. По свидетельству компаний и экспертов, осознание населением важности покупки полиса растет в связи с произошедшими в последнее время несчастными случаями. Более доступные формы страхования имущества, предоставляемые компаниями, также способствуют активному приобретению страховок.

Страхование имущества с начала года демонстрирует положительную динамику: число проданных полисов растет. Россияне активней страхуют свое имущество, несмотря на то что возможностей для дополнительных расходов у них не стало больше: средний номинальный доход увеличился, но реальные доходы населения России за девять месяцев 2017 года снизились на 1,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого.

— С начала этого года число договоров по страхованию имущества выросло до 20 млн, увеличившись по сравнению с прошлым годом почти на 30%, при этом средняя стоимость одного страхового полиса снизилась, — сообщили во Всероссийском союзе страховщиков.

Также, по данным ассоциации, увеличились средняя выплата и количество отказов в компенсации. Значительно выросла доля продаж с участием посредников.

По данным СОГАЗа, занимающего 22% рынка страхования имущества, объем премий, собранный компанией, вырос на 2,4% по сравнению с прошлым годом, составив почти 40 млрд рублей. «Ингосстрах», который занял около 12% рынка, собрал 20,7 млрд рублей, что на 5,7% больше прошлогоднего показателя. При этом премии «Росгосстраха», также удерживающего около 12% рынка имущественного страхования, сократились на 15%, превысив 20 млрд рублей.

Рост интереса граждан к страхованию, скорее всего, связан с недавними несчастными случаями, приведшими к имущественному ущербу. Например пожар в торговом центре «Синдика» на юго-западе Москвы. Также среди крупных пожаров, случившихся в последнее время, — возгорание на рынке в Ростове-на Дону и в частном доме на Урале, где погибли пять человек.

В случае с «Синдикой» экспертиза установила факт поджога. Было вызвано беспокойство что в нынешнем году может повториться ситуация 2011 и 2014 годов, когда были выявлены намеренные поджоги складских помещений ради получения страховых выплат.

Рост числа покупок полисов, как и рост страховых случаев, подтвердили многие лидеры рынка страхования.

Был зафиксирован рост количества страховых случаев по собственным застрахованным объектам.

По мнению экспертов, рост числа контрактов по страхованию имущества связан не только с информационным фоном, свидетельствующим о росте несчастных случаев, но и с более изощренной политикой самих компаний по продвижению этого вида страхования.

Имущество больше страхуют, поскольку сейчас предлагается много «коробочных» продуктов, то есть стандартизованных пакетов услуг. Как правило, они понятны клиенту и стоят довольно дешево.

Иногда информационный фон, заставляющий граждан беспокоиться о состоянии своих финансов, отрицательно сказывается на экономике: растут инфляционные ожидания, падает доверие к финансовым институтам. В данном случае опасения граждан,

напротив, укрепляют институт страхования. С учетом того что продукты таких компаний стали более доступны, население воспринимает их лучше.

Министерству финансов России было поручено подготовить предложения о страховании, в котором предполагалось предусмотреть возможность и целесообразность возрождения обязательного страхования жилья.[5]

В соответствии с поручением Правительства Российской Федерации Министерством финансов России разработан проект Федерального закона «О внесении изменений 21 в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части упорядочивания механизма оказания помощи гражданам на восстановление (приобретение) имущества, утраченного в результате пожаров, наводнений и иных стихийных бедствий». Как было отмечено в справке к документу, он направлен на модернизацию действующей системы коммерческого страхования имущества, принадлежащего гражданам, с функционирующими в ряде субъектов Российской Федерации региональными программами страхования жилых помещений, а также оказываемой государством финансовой помощи гражданам, пострадавшим в результате чрезвычайных ситуаций федерального, межрегионального, регионального характера, в том числе пожаров, наводнений, иных стихийных бедствий.

Законопроект предусматривает внесение изменений в федеральные нормативно-правовые акты в части создания законодательных основ для построения системы оказания помощи гражданам на восстановление (приобретение) имущества, утраченного в результате чрезвычайных ситуаций на принципах разделения ответственности страховых организаций и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.[1]

Концепция законопроекта предполагает:

- страхование останется добровольным, но будут предусмотрены соответствующие стимулы для того, чтобы граждане сами изъявляли желание и включались в систему страхования. Предполагается, что в случае, если гражданин застраховал свое жилье, и случилась чрезвычайная ситуация, вместе со страховыми выплатами ему будет либо предоставляться новое жилье в собственность, либо он сам будет строить вместе с поддержкой государства свое жилье. Если гражданин не застраховал свое имущество и жилище, жилье будет предоставляться в форме социального найма и не сможет потом приватизироваться, перепродаваться, передаваться и т.д.;

- в связи с переходом на налог на недвижимость и, соответственно, уплаты его по-новому, рассматривается возможность налоговых вычетов в случае, если гражданин изъявит желание застраховать свое жилье;

- размер страхового взноса планируется установить для квартиры или дома в пределах 100–200 руб. в месяц. Тарифы будут дифференцированы в зависимости от регионов, от зон проживания граждан;

- полномочия по определению критериев допуска страховых компаний к работе по страхованию имущества и жилья граждан будут возложены на Банк России. [3]

С уверенностью можно говорить о значительном прогрессе в решении вопроса страховой защищенности на случай пожаров и чрезвычайных ситуаций. Принятие вышеуказанного Проекта федерального закона, безусловно, послужит стимулом для развития страховой защиты имущества физических лиц, однако, к сожалению, никоим образом не будет затрагивать страхование имущества юридических лиц, которое также находится в состоянии далеко от желаемого и нуждается в создании условий для развития.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости разработки концепции по развитию страхования имущества юридических лиц.

Список литературы:

1. Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» № 4015-1 от 27.11.1992 г (с дополнениями изменениями)
2. Ильиных Ю.М., Козлова Ж.М. Страхование имущества от пожара: необходимость и реальность// Материалы VI Межрегиональной с международным участием научно-практической конференции. - 2010.-Режим доступа:<https://elibrary.ru/item.asp?id=24790478>
3. Ярмизина Е.И. Проблемы и перспективы введения обязательного страхования террористических рисков в РФ // Страховое дело – 2015- № 7- с.29-36.
4. Официальный сайт МЧС <http://www.mchs.gov.ru>
5. О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера: Федер. закон Рос. Федерации от 21 дек. 1994 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1994. 26 дек. № 35. Ст. 3648.

СТРАХОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РФ

ПлотниковЕ.А., студент гр. Эк-42,Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунов, (г. Барнаул)

Страхование – это система экономических отношений, включающая совокупность форм и методов создания специального фонда средств и его использования для возмещения ущерба от неблагоприятных случайных явлений, а также для оказания гражданам и их семьям помощи при наступлении различных событий в их жизни: дожития до определенного возраст, утраты трудоспособности и т.д.

По данным Банка России на 2016 год динамика страхового рынка Российской Федерации продолжила сокращение участников данного процесса. Общее число участников страхового дела составило 392 компании. При этом количество организации снизилось на 16 , а количество страховых брокеров на 18.

На 2017 год динамика рынка страхования так продолжила свое сокращение, по отчету Банка России на 2 квартал 2017 года рынок страхования сократился и на нем присутствует 344 организации. Из которых 242 страховые организации, 72 единиц же это страховые брокеры и количество обществ взаимного страхования- это 12 единиц.

Таблица 1- Количество страховых компаний

Субъекты страховой деятельности	Ед. Изм.	30.09.2016	31.12.2016	31.03.2017	30.06.2017	Изменения за год
Страховые организации	Ед.	270	256	247	242	-11,3%
Страховые брокеры	Ед.	110	96	85	72	-34.5%
Общества взаимного страхования	Ед.	12	12	12	12	0%

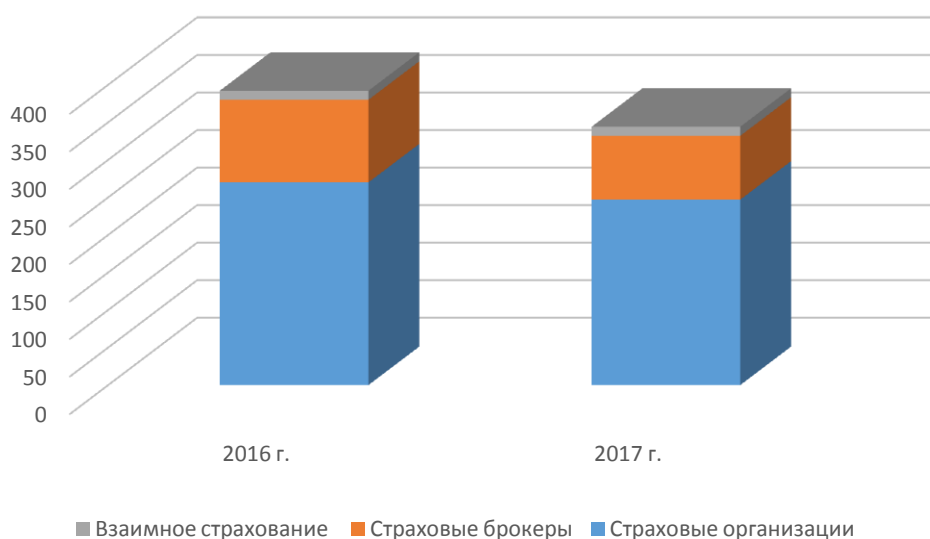


Рисунок 1-Динамика страхового рынка РФ

Страховые посредники на страховом рынке Российской Федерации- это физические или юридические лица занимающиеся посреднической деятельностью при заключении и исполнении договоров по страхованию и перестрахованию, но не являются участниками договора страхования между страхователем и страховщиком.

В Российской Федерации согласно Закону РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» под страховыми посредниками понимаются страховые брокеры и страховые агенты.

Страховой брокер- это юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке в качестве предпринимателя осуществляющего посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручения страховщика.

Страховой агент- физическое или юридическое лицо, действующее по поручению страховщика в соответствии с представленными в страховой компании возможностями.

Деятельность страхового брокера и страхового агента регулируется Центральным Банком РФ.

На данный момент рынок страховых посредников мало развит на территории Российской Федерации, сделки с их участием составляют лишь 3,5% от рыночных сборов страховых премий. В то время как, например, в США и Великобритании они составляют 60 % от рыночных сборов.

Количество страховых посредников и их территориальная расположенность так же влияют на их работу. На страховом рынке Российской Федерации количество страховых брокеров почти в 2,5 раза меньше чем количество страховых организаций, а также 75 % брокеров зарегистрированы в Москве и 9 % в Санкт-Петербурге.

В странах с развитым страховым рынком страховые брокеры же превышают количество страховых организаций в 5-6 раз и равномерно распределены по всей территориальному признаку в крупных городах страны.

По данным Банка России предоставленным в статистической отчетности страховыми брокерами, можно увидеть 10 самых крупных страховых брокеров деятельность которых составляет 82 % деятельности страховых посредников на страховом рынке Российской Федерации.

Таблица 2 –Объемы страховых премий, собранных страховыми брокерами

Название страхового брокера	Начисленная с участием страховых брокеров (тыс. руб.)	Доля (от начисленной страховой премии) участия брокера на
-----------------------------	---	---

		рынке (%)
МАРШ	6 792 201	26%
АОН РУС	5 693 272	22%
АТОМНЫЙ СБ	3 821 642	15%
РТ-СТРАХОВАНИЕ	2 787 362	11%
СБ СБЕРБАНКА	2 222 133	8%
ВИЛЛИС СНГ	876 373	3%
МАЛАКУТ	741 324	3%
МАИ СБ	548 903	2%
МИРНОЕ НЕБО	382 661	1%
РУССКО-АНГЛ. СБ	297 753	1%
ПРОЧИЕ СБ	2 113 962	8%
ВСЕГО:	77 586 000	100%

Подводя итог, можно сказать что рынок страховых посредников не развит на страховом рынке Российской Федерации и с каждым годом все больше уменьшается. Но он все же необходим для развивающегося рынка.

Список литературы:

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Москва, 2017. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>
2. Закон РФ от 27 ноября 1992 года №4015-1 «Об организации страхового дела Российской Федерации» (ред. от 26.07.2017)

ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА

Вдовина Т.В. – студент Эк-42, Ильиных Ю.М. к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Проблема инвестиций в России является одной из самых важных и сложных проблем. Разумная стратегия капиталовложений может облегчить структурную перестройку экономики, уменьшить масштабы безработицы, сохранить наукоёмкие производства и ускорить интеграцию России в сообщество развитых стран.

Особую роль в развитии экономики играют инвестиции. Инвестиции – это совокупность затрат материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленных на расширенное воспроизводство, основных фондов всех отраслей народного хозяйства.

Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объём национального дохода общества; от его динамики зависит множество макропропорций в национальной экономике.

Инвестиции в масштабах страны определяют процесс расширенного воспроизводства. Строительство новых предприятий, а, следовательно, и создание новых рабочих мест зависят от процессов инвестирования, или капиталообразования.

Инвестиционный рынок обычно рассматривается как особый элемент рыночной экономики с разных методических позиций.

Анализ показателей развития инвестиционного рынка прямо зависит от состояния субъектов рынка и их характеристик.

Таблица 1 -Концепции анализа современного инвестиционного рынка

Вид рынка	Концепция	Параметры оценки
-----------	-----------	------------------

Международный	Детерминантная	Исходные показатели инвестирования Динамика изменения детерминации параметров
Национальный	Статистическая	Оценка всех базовых статистических показателей
Отраслевой	Дифференцированная	Оценка показателей, особо значимых для отрасли
Локальный	Трендовая	Оценке подлежат только параметры коротких и средних трендов

Наиболее полноценной является система международного детерминантного анализа, базирующаяся на расчете параметров изменения причинно-следственных связей и глобальных трендов.

Таблица 2 Детерминантная концепция анализа современного инвестиционного рынка

Параметр оценки	Показатель	Варианты оценки
Объем инвестиций и кредитов	Сумма средств в международных и национальных счетных единицах	Абсолютные (в млн. долл.), относительные (в долях ВВП и ВНП).
Размер процентов	Ставка по процентам, процентные нормы, учетные ставки, суммы платежей по процентам.	Абсолютные и относительные
Показатели временной окупаемости	Временные значения	Сроки в месяцах и годах
Прямые показатели финансовой эффективности	Нормы прибыли, объем прибыли, нормы рентабельности.	Абсолютные и относительные показатели финансовых результатов.
Относительные показатели финансовой эффективности	Нормы экономии, нормы альтернативных затрат	Абсолютные и относительные показатели альтернативных финансовых результатов.
Дисконтированные показатели	Финансовые и временные индикаторы	Абсолютные и относительные дисконтированные индикаторы

Детерминантная концепция анализа современного инвестиционного рынка на практике встречается в двух формах: универсальной (применяется в странах Запада) и упрощенной (применяется в развивающихся странах).

Таблица 3 Упрощенная детерминантная концепция анализа инвестиционного рынка для развивающихся стран

Параметр оценки	Показатель	Варианты оценки
-----------------	------------	-----------------

Объем инвестиций и кредитов	Сумма средств в международных и национальных учетных единицах	Абсолютные (в млн. долл.), относительные (в долях ВВП и ВНП).
Размер процентов	Ставка по процентам, процентные нормы, учетные ставки, суммы платежей по процентам.	Абсолютные и относительные
Показатели временной окупаемости	Временные значения	Сроки в месяцах и годах

Национальная модель анализа инвестиционного рынка характеризуется наличием в методике анализа дополнительных экономических и социальных показателей.

Таблица 4 Национальная концепция анализа современного инвестиционного рынка

Параметр оценки	Показатель	Варианты оценки
Национальный объем инвестиций и кредитов	Сумма средств в международных и национальных учетных единицах	Абсолютные (в млн. долл.), относительные (в долях ВВП и ВНП).
Размер средних по экономике процентов	Ставка по процентам, процентные нормы, учетные ставки, суммы платежей	Абсолютные и относительные
Средние показатели временной окупаемости	Временные значения	Сроки в месяцах и годах
Средние по экономике показатели финансовой эффективности	Нормы прибыли, объем прибыли, нормы рентабельности.	Абсолютные и относительные показатели финансовых результатов.
Социально-экономические показатели	Социальные и экономические индикаторы	Абсолютные и относительные индикаторы состояния экономики и занятости

Проведем оценку национального инвестиционного рынка на примере России на основе методики анализа современного инвестиционного рынка.

Основная проблема российской экономики - до сих пор очень высокая зависимость от экспорта природных ресурсов. В последние годы государство сделало многое в плане развития отраслей перерабатывающей промышленности, услуг, транспорта, но ключевую роль в экономике играет нефтегазовый экспорт, экспорт сырья, металлов [12,с.107].

Вторая проблема - недостаточная конкурентоспособность несырьевых секторов экономики. Когда начались проблемы в сырьевых секторах, не нашлось отраслей, способных «поддержать» экономику. Более того, проблемы от сырьевых отраслей начали распространяться на смежные.

Третья проблема - недостаточная развитость финансового сектора, банков. Многие российские предприятия, особенно быстро развивавшиеся в последние годы, выходявшие на внешние рынки, не могли рассчитывать на финансирование внутри страны.

По данным на 2017 год, общий объём накопленных иностранных инвестиций в российской экономике составлял \$395,8 млрд. [1].

По данным на 31 декабря 2017 года, по объёму накопленных иностранных инвестиций Россия находится на 18-м месте в мире [2].

Россия постепенно увеличивает свою долю в операциях на мировом финансовом рынке. В сентябре 2017 года ЮНКТАД опубликовала доклад, согласно которому Россия находится на четвёртом месте в списке стран, которые транснациональные корпорации считают наиболее привлекательными местами для размещения будущих зарубежных инвестиций.

В то же время такая отраслевая структура инвестиций свидетельствует и о том, какие категории иностранных инвесторов в первую очередь готовы производить прямые вложения в Россию, невзирая на высокие риски и крайне неблагоприятный инвестиционный климат.

Средний и мелкий иностранный капитал, привлекаемый в Россию сверхвысокой рентабельностью и быстрой окупаемостью отдельных проектов, прежде всего в торговле, строительстве и сфере услуг. Указанные преимущества перекрывают в глазах этих инвесторов общие недостатки и риски, присущие инвестиционному климату России.

Инвесторов отпугивают низкая рентабельность и необходимость долгосрочных инвестиционных программ по техническому перевооружению, высокая конкуренция со стороны производителей из стран с более стабильной экономикой (производство высокотехнологичной продукции, легкая промышленность), отсутствие частной собственности на землю (сельскохозяйственное производство).

Львиная доля инвестиций из-за рубежа идет либо в регионы с развитой торговой, транспортной (в первую очередь - внешнеторговой) и информационной инфраструктурой и высоким потребительским спросом (Москва и Московская область, Санкт-Петербург), либо в регионы с высокой плотностью экспортноориентированных предприятий ТЭК (Тюменская, Томская, Самарская, Нижегородская области, Татарстан). Характерно, что эта диспропорция не имеет тенденции к уменьшению.

Общий объем иностранных инвестиций в экономику России в десятки раз меньше валовых иностранных инвестиций в экономику Китая-мирового лидера по этому показателю.

Говоря об оттоке капитала из России, обычно имеют в виду одно из двух: либо отток иностранного капитала, то есть уменьшение иностранных инвестиций в РФ (прямых, портфельных, или других, в зависимости от контекста), либо, наоборот, отток за границу российского капитала, то есть увеличение зарубежных активов российских резидентов (обычно речь идет о негосударственных организациях). Чистый отток капитала из страны в 2017 году составил 34,6 млрд. долларов [3].

По прогнозам экспертов иностранные инвестиции в России в 2018 году уменьшатся. Основными источниками финансирования инвестиций в основной капитал для большинства организаций в 2017 г. являлись собственные средства, их использовали 87% респондентов, кредитные и заемные средства - 46% (в 2016 г. 87% и 40%).

Основной целью инвестирования в основной капитал в 2017 г., как и в предыдущие годы, являлась замена изношенной техники и оборудования, на это указали 73% респондентов (в 2016 г. - 72%, в 2015 г. - 56%).

Инвестиции с целью повышения эффективности производства (автоматизация или механизация существующего производственного процесса, внедрение новых производственных технологий, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов) в 2017 году осуществляли 44 % организаций; цели, связанные с расширением номенклатуры выпускаемой продукции преследовали 39% организаций, а с неизменной номенклатурой продукции - 27% [4].

Исходя из целей, значительная часть инвестиций в основной капитал в 2012 г. направлялась на приобретение машин и оборудования.

Новые машины и оборудование отечественного производства приобретали 86% организаций, импортного производства - 61% организаций; на вторичном рынке отечественное оборудование покупали 26% организаций, импортное - 8%. На условиях финансового лизинга машины и оборудование приобретали 23% организаций (против 20% в 2016 г.).

Важнейшим необходимым условием реализации жизнеспособной и эффективной стратегии развития промышленного комплекса РФ в условиях кризиса является реализация его инвестиционного потенциала, что во многом определяется инвестиционным климатом страны, формируемым под воздействием политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности и предопределяющих степень риска инвестиций.

В целом, инвестиционный рынок в России характеризуется сравнительно низкими показателями как базовых, так и дополнительных экономических индикаторов, что свидетельствует о его неудовлетворительном состоянии.

Список литературы:

1. Афонин Р.Г. Инвестиции и инновации / Р.Г. Афонин. – М.: Лига, 2017. –с. 392.
2. Беляева И.Ф. Инвестиции / И.Ф.Беляева – М.: Берег, 2016. – с.540.
3. Духоев А.Л. Иностранные инвестиции в российскую экономику / А.Л.Духаев //Риск.-2018.-№ 1- С.65-67.
4. Кириллов А.К. Инвестиции в России / А.К.Кириллов.- Новосибирск.: Монитор,2017.- С.366.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДМС В РОССИИ

Маринец Я.А. – студент Эк-43, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

На сегодняшний день рынок страхования Российской Федерации динамично развивается. Огромную роль в развитии играет добровольное медицинское страхование (ДМС), рынок которого растет в среднем на 20-25 процентов из года в год. В основном, это связано с увеличением количества желающих получить полис ДМС. Однако в настоящее время при осуществлении данного вида страхования возникает большое количество проблем, которые не позволяют развиваться данному сектору страхования должным образом. Добровольное медицинское страхование (ДМС) — это предоставление гражданам гарантий на получение медицинской помощи. Виды медицинских услуг, их размеры зависят от величины стоимости полиса. На практике же приобретение полиса ДМС означает, что застрахованный может получать медицинское обслуживание в оговоренных размерах в тех медицинских учреждениях, которые принимают участие в страховой программе данной страховой компании. Основная выгода ДМС за счет рисковой составляющей, позволяет избежать непредвиденных расходов на дорогостоящие процедуры. То есть отнюдь недешевый полис поможет сэкономить, так как стоимость услуг, которые по нему могут быть оказаны, часто намного выше его цены. Приобретая полис ДМС, клиент получит следующий стандартный набор: амбулаторно-поликлиническое обслуживание, включающее стоматологию, «скорую медицинскую помощь» и стационар, а также программу семейного или личного врача. Согласно проведенным исследованиям и опросам, у большинства страховщиков программы практически идентичны. Разница в цене полиса получается за счет набора опций, включенных в него, и уровня лечебно-профилактического учреждения. Если говорить

конкретно про клиента, то он может выбрать как полный пакет услуг, так и отдельные опции в зависимости от своих потребностей [2].

Основные проблемы рынка ДМС: — противостояние медицинских работников и страховщиков (одни думают, что эксперты страховых компаний недооценивают услуги, другие уверены в завышении цен); — недостаточность законодательно-нормативной базы, регламентирующей медицинское страхование; — анализ значительного документооборота на предмет обоснованности диагнозов и лечения[3].

Стоимость полиса ДМС складывается из следующих частей: большую часть в пакете услуг, которые клиент может получить, занимают амбулаторные услуги. Зачастую к амбулаторным прибавляют услуги экстренного стационара. Цена конкретного полиса напрямую зависит от расценок медицинских организаций, на основании которых производится расчет стоимости страховки. В любом случае стоимость ДМС зависит от очень многих факторов. Помимо себестоимости учитываются конкретные пожелания страхователя, количество застрахованных по конкретному договору, род деятельности компании, пол и возрастной состав работающих сотрудников и родственников, которые принимаются на страхование, какие-то предпочтения по лечебным учреждениям, уровень этих лечебных учреждений и программ. Также учитывается страховая история, так как практически все компании сейчас уже застрахованы, и они либо страхуются в одной компании, либо переходят из компании в компанию. Учитывая все эти факторы, стоимость полиса формируется под конкретного страхователя с учетом пожеланий и размера имеющегося бюджета. Во многом ДМС - это трудозатратный и убыточный вид страхования. Цена ДМС определяется с одной стороны социальным бюджетом, которым располагают клиенты страховых компаний. Причем многие страховщики готовят предложения, исходя из запросов по уровню бюджета[4].

По итогам 2017 года первая десятка лидеров по сборам выглядит примерно так:

Таблица 1 — Лидеры по страховым сборам

Название компании	Сборы, млн руб.	Выплаты, млн руб.
«Согаз»	32525	22166
«Ресо-Гарантия»	7709	5601
«Альфастрахование»	6683	4988
«Ингосстрах»	6451	5121
«Альянс»	6377	4033
«Росгосстрах»	6116	3227
«Жасо»	5757	5177
«Группа Ренессанс Страхование»	3574	1998
«ВСК Страхование»	2619	1056
«ВТБ Страхование»	2443	1438

По данным ЦБ РФ, федеральный сбор по добровольному медицинскому страхованию (ДМС) за 2017 год увеличился по сравнению с уровнем 2016 года на 6,8% – до 137,8 млрд руб. (против 129 млрд руб. за 2016 год).[6]

Также, одним из наиболее важных показателей работы страховой компании – доля выплат от объема собранных страховщиком денег. В 2017 г. на рынке ДМС эта доля по России в среднем составила 73%. Для сравнения: в предыдущем 2016 году она была 77,3%, в 2015-м – 76,7%, а в 2014-м – 78,2%.

Таблица 2 - Соотношение выплат и сборов, % (Россия, 2017 год)

№	Компания	Соотношение выплат и сборов (%)
1	ЖАСО	104,98
2	СОГАЗ	85,29
3	Ингосстрах	83,52
4	АльфаСтрахование	70,03
5	РЕСО-Гарантия	68,94
6	ВТБ Страхование	57,07
7	Росгосстрах	55,36
8	Ренессанс Страхование	55,12
9	ВСК	51,35
10	Альянс Жизнь	47,15
Средний показатель		73,54

Из таблицы можно увидеть, что в верхней части ТОП-10 по объему сборов преимущественно выстроились такие страховые компании, у которых доля выплат была заметно меньше, чем в идеальном варианте (73–78%). Но, судя по всему, их недостаточная готовность к выплатам была компенсирована надежностью, количеством филиальных сетей и известностью бренда.

Чтобы оставаться на плаву, страховые компании, скорее всего, в будущем будут предпринимать различные меры для минимизации затрат и стоимости полисов. Антикризисные стратегии следует направить на изменение восприятия добровольного медицинского страхования. Многие клиенты видят в полисе ДМС абонемент на безлимитное посещение поликлиники, в то время как он больше является покрытием страхового случая. В перспективе, страховые компании могут сократить список клиник, отказаться от дорогостоящих услуг и льготного страхования родственников.

Сектору медицинского страхования в России в условиях кризиса нужно заново учиться находить баланс между медицинскими учреждениями и пациентами. Основными шагами на ближайшие два года, скорее всего, станут:

- стремление сохранить портфель текущих клиентов для поддержания рентабельности;
- оптимизация выплат за счет усиления контроля за страховыми случаями.[5]

Согласно Стратегии развития здравоохранения до 2020 г., работа рынка добровольного медицинского страхования приводит к "снижению доступности и качества медицинских услуг населению, которое обслуживается по программе государственных гарантий". Исходя из вышеизложенного, государство не поддерживает его развитие. Однако последние исследования показали, что в условиях недостаточности финансирования системы здравоохранения такая позиция приведет к увеличению теневых платежей и снижению эффективности всей системы медицинского страхования [1].

Если обратить внимание на произошедшие изменения в российском законодательстве и российской системе здравоохранения, можно обозначить некоторые направления развития рынка добровольного медицинского страхования.

Самое обсуждаемое на сегодняшний день направление заключается в продвижении договоров по добровольному медицинскому страхованию в совокупности с обязательным медицинским страхованием ("ДМС+ОМС"). Такой продукт предполагает оказание заранее оговоренного между страховщиком и страхователем объема медицинских услуг в рамках системы обязательного медицинского страхования, остальные услуги - в системе добровольного медицинского страхования. Однако маловероятно, что клиенты ради

снижения стоимости медицинского страхования будут согласны на значительное увеличение доли услуг, оказываемых по системе обязательного медицинского страхования. Так как в этом случае клиент будет ощущать контраст районных и частных (или ведомственных) лечебно-профилактических учреждений. Без потери статуса системы добровольного медицинского страхования как медицинского обслуживания с высоким уровнем сервиса в рамках продукта "ДМС+ОМС" возможно "перенаправление" на систему обязательного медицинского страхования лишь части медицинских услуг, оказание которых будет удобно для клиентов близлежащих лечебно-профилактических учреждений.

Другое направление развития рынка добровольного медицинского страхования заключается в разработке совместных страховых продуктов, когда риск распределяется между лечебно-профилактическим учреждением и страховщиком.

Также решением выявленных проблем может стать долгосрочное добровольное медицинское страхование, которое является частным и наиболее сложным видом рыночного страхования. При его использовании и формировании тарифной политики необходимо учитывать территориальную дифференциацию населения, неоднородность условий проживания в федеральных округах страны, а также в отдельных регионах внутри округа.

Список литературы:

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года : Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://consultant.ru>
2. Ильиных Ю.М. Современное состояние добровольного медицинского страхования в России // Вестник Алтайской академии экономики и права. Издательство: Алтайская академия экономики и права (Барнаул), 2011. - С. 52-54
3. Плетнева, С. Рынок ДМС в России: от ожиданий к реалиям / С. Плетнева // Управление персоналом. - 2012. - №7. - С.78-83
4. Суглобов, А.Е. Учет расходов по добровольному медицинскому страхованию и по страхованию жизни / А.Е. Суглобов // Консультант бухгалтера. - 2012. - №2. - С.41-46.
5. Варианты развития рынка ДМС в России // Современные страховые технологии. - 2011. - №3. - С.42-47
6. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.cbr.ru>

СТРАХОВАНИЕ ЛИЦ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЭКСТРИМАЛЬНЫМИ ВИДАМИ СПОРТА

Лялина А.А. – студент гр. Эк-43, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Вопрос страхования спортсменов достаточно актуален, ведь вовремя заключённый договор позволит компенсировать неприятные последствия тренировок и самих соревнований.

Главное отличие страхования экстремального и обычного спортсменов заключается в повышенном риске для здоровья. Также учитывается и стоимость страхования – в связи с высокой вероятностью получения травмы используются повышенные страховые ставки.

Объектом спортивного страхования является сам спортсмен – человек, который занимается спортом профессионально или как любитель. Можно застраховаться организм в целом, а можно застраховать отдельную часть тела, которая подвергается риску больше остальных[1].

В разных видах спорта спортсмены подвержены риску в разной степени – всё зависит от условий тренировки или соревнований. Однако экстремальными видами спорта часто занимаются обычные любители адреналина, которые легкомысленно игнорируют саму возможность получения травмы, поэтому страхуются в основном профессиональные спортсмены, серьёзно подходящие к своему занятию и осведомлённые об опасностях.

К тому же зачастую всё решает не мастерство, а простой случай. Так зачем же нужна спортивная страховка? Ответ на данный вопрос не очевиден лишь для тех, кто ни разу серьёзно не травмировался. Каждая травма – это гарантированное выбывание из тренировочного процесса, что влечёт за собой потерю сил и навыков спортсмена.

Если травму залечить недостаточно хорошо, то возвращение в спорт будет попросту невозможно. Поэтому спортсмену – в особенности это касается тех, кто занимается спортом профессионально, – важно как можно быстрее залечить полученную травму и вернуться к тренировкам.

Но если обычному человеку достаточно отлежаться или же пролечиться стандартными методами отечественной медицины, то спортсмену этого мало. Недобросовестные страховые компании часто предлагают начинающим спортсменам оформить страховку для галочки – она быстро оформляется, юридически страхует жизнь и здоровье спортсмена.

Стоимость такой спортивной страховки невысока, но по факту суммы выплат настолько маленькие, что за ними можно попросту и не поехать – поленился.

Данная страховка действительно даст спортсмену возможность попасть на соревнования, где требуется страховка. Но он делает это на свой страх и риск, поскольку в случае травмы должной денежной помощи не получит и останется со своей проблемой один на один.

Добросовестные страховые компании делают минимальный порог страховой суммы – 100 000 рублей, и этого вполне достаточно для лечения простой травмы спортсмена. Страховка совершенно необходима на спортивных соревнованиях. И не стоит экономить на оплате, спортивная страховка – это та денежная подушка, которая поддержит спортсмена, если с ним произойдёт несчастный случай. Ведь любой профессиональный спортсмен подтвердит: на соревнованиях далеко не каждая ситуация ему подвластна.

В страховку также входит и последующее лечение в стационаре, проведение обследования пострадавшего (УЗИ, рентгеновские снимки, ЭКГ, МРТ и пр.), необходимые процедуры восстановления и лекарственные препараты. Страховка оплачивает и операцию, доставку к месту операции. В том случае, если пребывание в стационаре затянулось больше чем на 10 дней, страховой компанией будет оплачен визит третьего лица к пострадавшему (если больница находится в другом городе или за границей) [2].

В страховку входит эвакуация и присмотр за маленькими детьми спортсмена, которые остались без присмотра.

Для того, чтобы заключить договор медицинского спортивного страхования со страховщиком, спортсмен обязан предоставить документ, удостоверяющий личность и заявление, содержащее информацию о контактных данных и виде спорта.

Стоимость оформления договора может зависеть от ряда факторов:

- уровень профессионализма спортсмена;
- его спортивная деятельность;
- возраст;
- группа страхового риска;
- величина страховой премии;

– период действия договора.

Таблица 1-Среднестатистическая стоимость спортивной страховки

Страховая премия, руб.	Годовая стоимость полиса, руб.	Страховая выплата (5% от премии), руб.
40 000	600	2 000
60 000	1 500	3 000
120 000	3 000	6 000

Сроки действия спортивного страхования:

- на одну поездку от 3 до 180 дней.
- на несколько поездок – действует 12 месяцев.
- на год, при этом период каждой поездки не должен превышать двух месяцев.
- на сезон (зимние и летние).
- на срок соревнований (включая тренировки и переезд).

Разные страховщики могут предлагать свои условия, например: минимальная сумма, позволяющая стать участником соревнования составляет пятьдесят тысяч рублей; стоимость страховки для лиц старше восемнадцати лет равна пятистам рублям; срок действия полиса зачастую – один год, но может быть и иным по договорённости сторон [3]. Возможен вариант оформления страховки на день и даже на несколько часов и др. Каждая страховая компания предлагает свои условия, страховые случаи и страховые премии.

Свой выбор следует остановить на тех, которые достаточно время на рынке, имеют положительные отзывы, подходят по ценовому диапазону и предлагают требуемый пакет услуг.

Риски, которые на себя берет страхования компания:

1. Временная потеря способности работать. Она оплачивается в процентном соотношении в зависимости от вида травмы. Этот перечень включен в сам текст договора или является его обязательным приложением.

2. Постоянная потеря способности работать. В этой категории процент выплаты зависит от присвоенной группы инвалидности и изначально указанной страховой суммы: 1 группа – 100%, 2 – 70%; 3 – 30%.

3. При наступлении смерти от несчастного случая. Страховая компания выплачивает 100% от страховой суммы.

Страхование спортсменов от несчастного случая отличается от других видов страхования. Это проявляется в следующем:

1. Договор. Согласно этому документу, страхователем может выступать тренер, лично сам застрахованный или его законные представители. Соответственно, при наступлении страхового случая, деньги будут выданы либо застрахованному, либо его представителю. Такой договор может заключаться только в российской валюте – рублях.

2. Период страхования. Здесь все зависит от ваших пожеланий. Это может быть спортивная страховка для соревнований или же на весь период занятий определенным видом спорта, то есть круглосуточное страхование. Второй вариант по стоимости дороже, но в случае наступления несчастного случая он намного выгоднее. Минимальный срок заключения договора страхования – один день, максимальный – 365.

3. Страховая сумма. Одна в большей части зависит от нюансов, указанных в договоре. В общих чертах сумма выплат может колебаться от 30 тысяч до 500 тысяч рублей.

4.Стоимость страховки. Это стоимость всегда рассчитывается индивидуально и зависит от многих факторов. Минимальная сумма – 220 рублей.

Рассмотрим четвёрку крупных страховых компаний:

РЕСО-Гарантия – имеет пять пакетов «Спорт», включающих разные виды занятий (от настольного тенниса до пещерного дайвинга). Если требуется застраховать разную спортивную деятельность, придётся оформлять несколько пакетов.

ПАО «ВТБ Страхование» – предлагает оформление полиса для спортсменов и любителей экстремальной спортивной деятельности (кайтсерфинг, винд-серфинг, дайвинг, парусный спорт). Базовые программы включают в себя высокорисковые развлечения (катание на гидроцикле, мопеде и пр.).

СПАО «Ингосстрах» – заключает договоры с профессиональными спортсменами, имеет полисы с повышающим страховым коэффициентом для любителей серфинга и парашайдинга. Страховой Дом ВСК – страхует жизнь и здоровье спортсменов, но не всех направлений. Не специализируется на горных лыжах, альпинизме. Нужно также учитывать, что некоторые даже очень крупные компании, например Росгосстрах, вообще не предлагают страховок по таким видам спорта, как альпинизм и парашютный спорт.

В спортивном страховании существует несколько категорий страхователей: Лицо, занимающееся спортом (возраст старше восемнадцати лет) – оформляет индивидуальное страхование, которое может быть добровольным и обязательным. Спортсмены индивидуальных видов спорта имеют право после заключения обязательного страхового договора дополнительно оформить добровольный. Выплаты от страховщика начисляются в случае потери трудоспособности клиента, его смерти (денежная компенсация родственникам). Коллективно-командное страхование отличается от первого пункта только тем, что в договоре одновременно указано несколько человек. При этом каждый член коллектива может застраховаться и отдельно. Ребёнок или подросток-спортсмен (возраст до восемнадцати лет), являющийся воспитанником спортивной школы, специального образовательного учреждения, любитель или профессионал в спорте, он страхуется от риска наступления несчастного случая, в частности во время участия в международных соревнованиях (стандартная программа). Хорошим вариантом является договор, подразумевающий защиту клиентов в период тренировок, сборов и проведения состязаний. Страховку оформляет законный представитель молодого спортсмена, тренер либо лицо, зарабатывающее на жизнь с помощью спорта.

При наступлении страхового случая необходимо выполнить следующие действия: обратится за медицинской помощью, документально оформить страховое событие, уведомить страховщика в период, прописанный в договоре (обычно до 30 календарных дней) о происшествии. Многие компании разрешают сделать это по телефону, факсу и через интернет. Следует соблюдать все условия, которые предъявят сотрудники компании, предоставить требуемые документы (выписка из медицинского учреждения, справка от организатора спортивных состязаний, подтверждающая произошедшее).

Выплата производится в течение двух недель после оформления страхового акта. Её размер рассчитывается с помощью таблицы выплат, в которой указаны проценты от страховой суммы. При получении группы инвалидности либо наступлении смерти выплата по страховке равна ста процентам от страховой суммы[4].

Список литературы:

1. Алексеев С.В. Спортивное право России. Правовые основы физической культуры и спорта: учебник / С.В. Алексеев. – М.: Проспект, 2015. – 54 с.
2. Ефимов О.Н. Социальное страхование в России: учебное пособие /О.Н. Ефимов. – Саратов: Вузовское образование, 2015. – 132 с.

3. Шахов В.В. Страхование: учебник / В.В. Шахов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 96 с.
4. Ильиных Ю.М. Современное состояние добровольного медицинского страхования в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=16441476>

БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ ПУТЕШЕСТВУЮЩИХ

Дьякова Ю.Н. - студент ЭК-43, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Страхование туристов стало важнейшим условием безопасности отдыха. Заметный рост числа страховых случаев отмечается в последнее время. Сюда относятся особенно тяжелые и дорогие, включая смертные исходы и необходимость переправки тела к постоянному месту жительства. Кроме того, ухудшилась страховая обстановка в ряде традиционно туристских стран. Одной из причин ухудшения является недостаток культуры поведения российских туристов за границей. Частично эту проблему могли бы решить сами туристские фирмы путем проведения с клиентами подробного инструктажа перед выездом.

Собираясь в поездку, человек, как правило, меньше всего задумывается о вероятности наступления непредвиденных обстоятельств, которые способны причинить вред здоровью, нанести травму или даже лишить жизни. Чтобы обезопасить себя, необходимо иметь страховой полис.

Турция, Кипр, Египет и Испания занимают лидирующие места по количеству случаев отравлений, простудных заболеваний и многообразия инфекций. В группу часто возникающих при путешествиях проблем входит так же и широкая тенденция взятия с собой в дорогу маленьких детей, малышей грудного возраста. Чтобы снизить риск неприятностей, нужно тщательно подбирать соответствующие места для проживания, которые предоставляют нормальные условия для жизнедеятельности детей. Помимо этого, необходимость страховать себя в путешествии обусловлена еще и отсутствием гарантий на защиту прав и интересов выше указанных лиц, а так же предоставление им необходимого уровня безопасности. Регулированием отношений между туристическими компаниями и туристами и определением прав, обязанностей и ответственности сторон занимается законодательство. Существует стандартизация деятельности туроператоров и туристических агентств, лицензирование и сертификация туристического продукта, предусмотренная законом. Но тем не менее количество конфликтов между туркомпаниями и туристами значительно прогрессирует.

Жалобы, которые поступают от туристов:

1. Ненадлежащий уровень исполнения услуг, входящих в договор с туркомпанией.
2. Несвоевременное предоставление сведений о наличии изменений по турпрограмме.
3. Ограниченный уровень ответственности туркомпаний за изменения условий в туре.

Такие жалобы побуждают туристов обращаться в суд. Это требует немалых затрат, времени, стрессоустойчивости.

Таким образом, страхование дает положительные результаты не только для туристов, сохраняя их здоровье, жизнь или предоставляя возможность получения необходимых услуг за рубежом, но и несет немалую долю выгоды для самих туристических фирм.

Страхование в системе туризма классифицируется на следующие виды:

1. страхование туриста и его имущества;

2. страхование рисков туристских фирм; страхование туристов в зарубежных поездках;
3. страхование иностранных туристов;
4. страхование гражданской ответственности;
5. страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств;
6. страхование от несчастных случаев с покрытием медицинских расходов.

7. Страхование от невыезда позволяет компенсировать затраты, связанные с отменой поездки за границу [4].

Существуют различные виды и схемы страхования туристов. Такими видами в туризме является страхование на случай, если вылет задерживается, если плохая погода в месте временного пребывания, невыезд, неполучение визы, а также возмещение штрафных расходов при аннулировании тура (в случае заболевания самого туриста или близкого родственника, судебных разбирательств и т. п.)

При компенсационной схеме по наступлению страхового случая турист сам оплачивает оказанные медицинские, юридические или иные услуги, а по возвращении на родину предъявляет необходимые документы (это могут быть чеки, счета, страховой акт и т. п.) страховой компании, с которой был заключен договор страхования. Если страховой случай подтверждается документами и соответствует условиям данного вида страхования, страховая компания выносит решение о страховой выплате. При отказе в страховой выплате окончательное решение может быть принято общегражданским судом.

Главным недостатком такой схемы страхования является то, что турист должен всегда иметь запас валютных средств «на всякий случай». Другим недостатком является отсутствие гарантий получения страховой выплаты по возвращении на родину. Страховые компании могут найти причину, чтобы не выплачивать страховое возмещение. Поэтому страхование по первой схеме в последнее время применяется редко и получило название «псевдострахование».

При сервисной схеме услуги в области страхования оказывают две и более страховые организации: это отечественный страховщик и его зарубежные партнеры — одна или несколько сервисных компаний assistance. При этом застрахованному туристу надо лишь сообщить оператору о страховом случае. Все дальнейшие заботы компания assistance берет на себя.

Сумма страхового обеспечения определяется непосредственно в соответствующем договоре или же вычисляется, как установленная законом. Ее максимальный размер определяется страховой компанией перед клиентом или третьим лицом, имеющим право на получение. Делится сумма страхового обеспечения на два вида:

- неагрегатная, в которой устанавливается лимит обязательств страховой компании перед своим клиентом;
- агрегатная, в которой установлен лимит выплат компанией перед туристом, на период действия договора [3].

Каждая страховая компания устанавливает определенные рамки по возрасту туриста. Некоторые из них, отказывают в оформлении полиса на ребенка, не достигшего двух лет. Поэтому выбирая компанию, стоит уточнить этот момент. Но оформить страховку, путешествуя с ребенком, следует обязательно. Зачастую возраст страхователя вписывается в определенные рамки — от 1 года до 65-70 лет, что зависит от правил компании.

Статистика выезда туристов за границу в период 2015-2017гг. представлена в таблице 1.

По данным Пограничной службы ФСБ РФ, в первом квартале 2017 года выезд россиян за рубеж с целью туризма вырос на 43,6% по сравнению с этим же периодом прошлого года и составил 2 млн 137,9 тыс. поездок.

Положительная динамика появилась впервые с 2013 года. Выезд из России на отдых начал снижаться в первом квартале 2014 года (минус 4%). Падение резко усилилось в первые три месяца 2015-го (минус 40,2%) и несколько замедлилось в первом квартале 2016-го (минус 22%).

Состав первой десятки по сравнению с январем-мартом 2016 года изменился незначительно: вытеснив Францию, в топ-10 вернулась Турция (плюс 40,8%). Пока направление заняло десятое место, но, заметим, это даже не пляжный сезон.

Таиланд сохранил за собой лидирующее место, остальные страны в той или иной степени поменяли позиции в рамках десятки. По динамике роста первые два места заняли дальние пляжные направления с низкой базой – Доминикана (185,5%) и Куба (133,3%). А на третью с ростом 103,4% вышла Грузия – направление, которое зимой можно назвать экскурсионно-ностальгическим. В абсолютных цифрах больше других прибавил Китай (87,2 тыс. поездок), за ним идут ОАЭ (67,2 тыс.), Таиланд (55,1 тыс.), Турция (50,3 тыс.) и Вьетнам 47,6 тыс.).

Таблица 1 - Выезд российских граждан за границу с целью туризма 2015 – 2017гг.(тыс. поездок) [1]

Страна	2017г.	2016г.	2015г.
Таиланд	292	236,9	185,1
Китай	185,9	98,7	57,8
ОАЭ	172,1	104,9	107,7
Германия	151,3	108,5	141
Италия	128,7	90,2	101,3
Вьетнам	124,7	77,1	74,1
Испания	92,3	69	68,5
Чехия	81,6	50,2	50,1
Индия	72,9	52	41
Турция	71,2	20,9	72,2
Франция	66,9	49	54,6
Израиль	52,8	38,8	38,5
Доминикана	49,1	17,2	11,3
Швейцария	45,6	42,2	44,7
Кипр	41	28,4	14,8
Австрия	39,2	30,6	38,5
Южная Корея	38,5	30,5	25,3
Нидерланды	33,7	23,5	23

Показатели Федеральной службы государственной статистики по страховым премиям(взносам) , собранным страховыми компаниями с туристов при обязательном страховании туристов.

Таблица 2 - Страховые взносы за последние 5 лет [2]

Год	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Взносы, млн.руб.	4133	5054	5576	6348	6959

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Режим доступа: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/c38ebf804fa8d8b8ab6daff73a3a624e/godbuch2018.pdf – Загл. с экрана.
2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/region/IndicatorTable?region=ALTAI_KR&indicator=Table1.2&year=2018 – Загл. с экрана.
3. Ильиных Ю.М. Страхование туристических рисков в России [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29926017> – Загл. с экрана.
4. Карпова О. Безопасность туриста // Туризм и отдых. -2013. - 5. -С. 173-174.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РФ

Шлыкова А.В. – студент ЭК-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н. доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В современном мире страхование играет довольно весомую роль в экономике нашего государства, и смысл страхования, и область охвата страхованием всевозможных сторон нашей жизни все время возрастает. Это считается положительной направленностью, так как говорит о увеличении общей финансовой культуры населения, а еще о том, собственно что увеличивается степень осознанности роли людей в страховании.

Многие отечественные жители прилагают максимум усилий для собственного денежного становления, итоги которого смогут обеспечить безбедный уровень жизни не только им, но и членам их семьи. Для этого они используют всевозможные программы, которые в большом количестве предлагает отечественный финансовый рынок. В последнее время стало пользоваться огромной популярностью инвестиционное страхование жизни, являющееся безупречным инструментом для получения пассивного дохода [2].

Инвестиционное страхование жизни – это система страховых взносов, при помощи которой ваши средства не просто хранятся, а приумножаются. Инвестиционное страхование жизни в первый раз было замечено на американском рынке приблизительно 40 лет назад. Оно представляет собой структурный инвестиционный продукт, который «обернули» в договор страхования для того, чтобы получить налоговые преимущества. Благодаря имеющимся плюсам этот продукт стал известным в Европе.

Инвестиционное страхование жизни — продукт, сочетающий в себе страхование жизни клиента и финансовый инструмент, позволяющий получить доход за счет инвестирования части внесенных денежных средств в всевозможные финансовые активы, предлагаемые страховщиком [1].

Ведущими страховыми рисками по договору инвестиционного страхования жизни считаются или дожитие до завершения действия договора страхования, или смерть по любой причине.

Страховая сумма по рискам дожития и смерти по любой причине составляет 100% уплаченного страхового взноса, увеличенного на величину инвестиционного дохода (здесь, как и в НСЖ, чем больше рисков входит в так называемую «страховую оболочку», тем дороже обходится страховка). Сроки страхования могут составлять от трех лет. Оплата страхового взноса имеет возможность производиться или единовременно, или в течение срока страхования равными платежами.

Страховой взнос, приобретенный от клиента, разбивается на гарантированную часть и инвестиционную. Гарантированную часть страховая фирма инвестирует в

консервативные финансовые инструменты с фиксированной доходностью. Полученный доход может помочь обеспечить гарантированную сумму выплаты. Страховые фирмы как правило индексируют страховые взносы на величину инфляции, для того чтобы страхователь получил реальный доход, хоть и небольшой. Инвестиционная часть вкладывается в высокодоходные, но в одно и то же время и высокорисковые финансовые инструменты, за счет которых и ожидается существенный инвестиционный доход. При этом владелец страховки вправе выбирать, при помощи чего будет реализовываться процесс инвестирования, одновременно принимая на себя и ответственность за принятые решения. Для большей наглядности, рассмотрим изменение соотношения гарантийной и инвестиционной части (Рисунок 1).

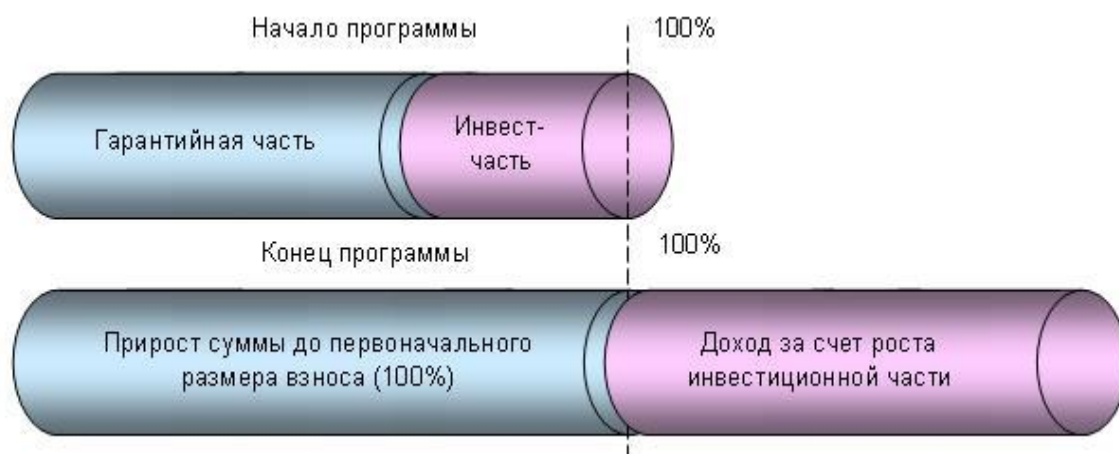


Рисунок 1. Соотношение между гарантийной частью и инвестиционной

Инвестиционное страхование жизни не считается средством получения гарантированной прибыли. В случае если подобранная инвестиционная стратегия «не сработала», клиент по истечении срока страхования получает лишь только необходимую сумму так называемого гарантированного дохода, который, как правило, составляет не больше 100% от внесенных страховых платежей, так как все находится в зависимости от рыночной конъюнктуры.

Клиенты, покупающие эти продукты, получают ряд преимуществ: гарантированный возврат денежных средств, возможная высокая доходность по вложениям, налоговые льготы. Выплаты по страхованию жизни не облагаются налогом на доходы, а с 1 января 2015 года по взносам можно получить налоговый вычет — 13%. Правда, на сумму до 120 тыс. руб. (выгода - 15,6 тыс. руб.).

По сопоставлению с банковскими депозитами инвестиционное страхование жизни владеет позитивными юридическими особенностями. С момента оплаты страховой премии до получения страховой выплаты или же возврата премии при расторжении договора денежные средства принадлежат страховщику и не считаются имуществом должника, находящимся у третьих лиц. Средства не могут быть конфискованы, на них не может быть наложен арест, они не могут быть взысканы по суду, не подлежат разделу между супругами при разводе и не нуждаются в декларировании. Договор имеет возможность быть заключенным в пользу любого лица (выгодоприобретателя), и в случае реализации риска «смерть» выплату получит как раз именно это лицо, а не наследники. При этом нет надобности в ожидании вступления в права наследования. Наличие гарантированной суммы выплаты в договоре также является дополнительным преимуществом, важным при инвестировании в рискованные инструменты. Одним из ведущих минусов инвестиционного страхования жизни считается недоступность способности досрочного расторжения договора с получением всех уплаченных страховых взносов. Поскольку наименьший срок таких договоров составляет три года, а в большинстве случаев они заключаются на пять лет, это может стать значимой проблемой. Но во всяком случае не такой острой, как в договорах накопительного страхования. При

расторжении договора страхования клиент имеет возможность получить только выкупную сумму. Как правило, при оплате страхового взноса единовременно выкупная сумма составляет 75—90% от объема взноса. Но в зависимости от условий договора, срока страхования, порядка оплаты страховых взносов и даты расторжения договора величина выкупной суммы может быть значительно ниже либо равен нулю. Важным недостатком считается отсутствие гарантийного фонда, который сумел бы гарантировать выплату клиенту в случаях отзыва лицензии или же разорения страховой фирмы. В случае если при отзыве лицензии страховщик не передал портфель или же не расторг договоры с возвратом премии (как подразумевает закон), получить возмещение возможно, лишь только включившись в реестр кредиторов. Естественно, наиболее бесспорным минусом представленного продукта считается отсутствие гарантированного дохода. При нехорошем развитии стратегии клиент по завершении срока действия договора получит лишь только гарантированную данным договором выплату.[3]

В настоящее время такие программы инвестиционного страхования предлагают свыше десяти страховщиков жизни, а именно: «Альфастрахование-жизнь», «Альянс жизнь», «Росгосстрах-жизнь», «Согласие-вита», «Ренессанс жизнь», «PPF СЖ», «Сбербанк СЖ» и другие [4].

Альтернатив страховых инвестиций достаточно большое количество, в том числе и в валюте. А «ВТБ СЖ» подготавливает мультивалютный продукт: клиент приобретет возможность разложить рублевую инвестицию по валютам.

Компании анонсируют продукты инвестиционного страхования и с разовым взносом, и с перспективой пополнения. Некоторые дают возможность потребителям вносить деньги один раз в полгода («Росгосстрах-жизнь»). Помимо этого, вероятны дополнительные взносы в свободном режиме.

Набор финансовых инструментов, на динамике которых имеет возможность стараться заработать клиент, обширен. На сегодняшний день страховые компании предлагают инвестиционные продукты на российские и иностранные фондовые индексы, золото, нефть, отдельные облигации и акции. Зарубежные активы как правило предлагаются в виде паев ETF [4].

Страховые инвестиции дают потребителям на выбор и отдельные активы, и готовые стратегии (комплекс инструментов с различной потенциальной доходностью и риском). В консервативной стратегии инвестиционного страхования доходность вряд ли станет превышать 10% годовых, а вот агрессивный инвестор способен получить вплоть до 20% доходности. В случае с консервативной стратегией до 85% взноса размещается в корпоративные и государственные облигации, в случае с агрессивной стратегией до 30-40% инвестиций следуют в акции, а облигации могут занимать меньше 50% портфеля.

Зачастую клиенту в течении времени действия соглашения дают возможность изменять стратегию инвестиционного страхования или базовые активы («Согаз-жизнь», «Альянс-жизнь» – четыре раза в год).

Страховые кроме того обговаривают коэффициент участия потребителя (КУ) в динамике базового инвестиционного актива, который он предпочел. Коэффициент показывает, в какой степени вырастут инвестиции при росте рынка: допустим, при КУ 198,5% и удорожании актива на 10% инвестиции увеличиваются на 19,8%. В большинстве случаев КУ составляет 100%, но, к примеру, у «Альфастрахования-жизни» коэффициент может достигать 208,5%, исходя из выбранной валюты и стратегии, у «Согаз-жизни» – 114% [4].

Однако не надо считать, что в случае если актив (допустим, нефть), на который вы поставили, подорожает в три раза, то инвестированные в страховой продукт деньги увеличатся в три раза. До инвестирования в определенный актив из взноса фирма отнимет затраты на организацию дел, агентскую комиссию (5-15% вложения). Еще какие-то проценты вложенной суммы уйдут на страховую защиту – риск несчастного случая или смерти.

Максимальную долю оставшихся денег (60-95%) страховая инвестирует в активы с гарантированной доходностью (депозиты, облигации), которые к окончанию страхования гарантируют возвратность 100% вложений. И только очищенный от комиссий остаток суммы будет инвестирован в выбранные клиентом инструменты и станет приносить инвестиционную прибыль. Но ее величина в договоре никак не фиксируется, она будет находиться в зависимости от ценовой динамики выбранных инструментов. Страховые инвестиционные продукты при верно угаданном тренде цены базового актива имеют все шансы дать доход, сравнимый с депозитами ведущих российских банков и даже более высокий за счет высокого КУ.

По результатам 1 квартала 2017 года рынок страхования жизни вырос по отношению к подобному периоду прошлого года более чем на 44%. По итогам 2016 года, согласно сведениям ЦБ, динамика прироста премий по страхованию жизни затмила в том числе докризисные показатели подъема, составив 66,3%. Впрочем, в 2015 году подъем составлял 19,5%. Драйвером рынка выступило инвестиционное и накопительное страхование жизни – рост в 113% год к году. При том, собственно, что в 2015 году по отношению к 2014, подъем представленного сегмента был значительно более умеренным – 18%, т.е. в среднестатистических рамках. А сборы по кредитному страхованию решительно снизились.

На выбор россиян в пользу инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) повлияла приостановка роста ставок по депозитам. В следствие этого они взамен того, чтобы оставлять средства на вкладах, нередко инвестировали в новый продукт. Эти изменения воздействовали на структуру рынка страхования жизни. Объем взносов по страхованию жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика за год увеличился на 68,7%, до 52,3 млрд руб. во II квартале 2017 года. В итоге доля инвестиционного страхования жизни составила 64,2% рынка страхования жизни (-1,1 п.п. за год). Количество договоров по страхованию жизни стабильно увеличивается: за II квартал 2017 г. оно выросло на 12,6% по сравнению с подобным периодом предыдущего года (1,1 млн договоров), собственно что обосновано приростом договоров по инвестиционному страхованию жизни (+37,8%). По результатам II квартала 2017 г. средняя премия по инвестиционному страхованию жизни увеличилась за год на 22,5%, до 341,2 тыс. руб. (Рисунок 2)[5].

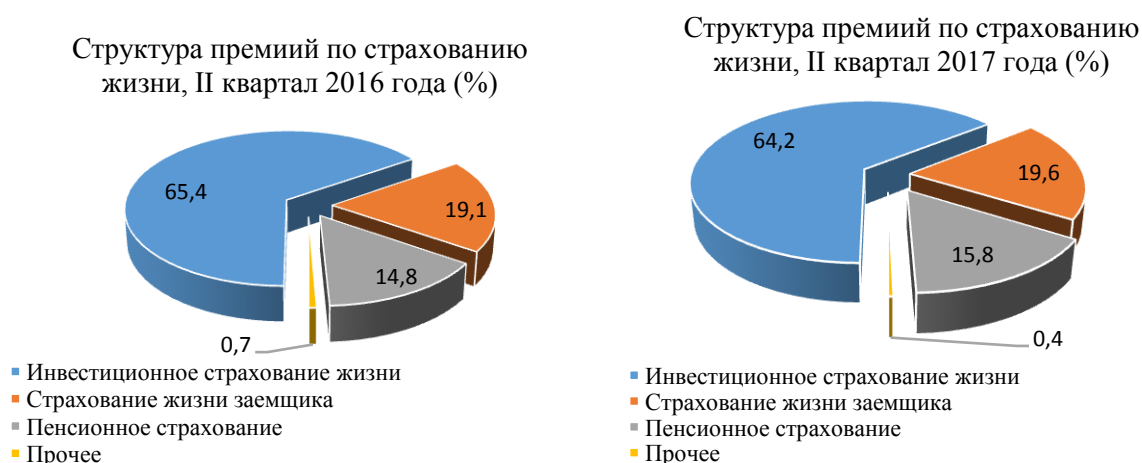


Рисунок 2. Структура премий по страхованию жизни, %

То, что данный сегмент инвестиционного страхования жизни активно увеличивается, признают и сами страховщики. К примеру, как рассказывается в релизе страховой группы Allianz, в сегменте страхования жизни и медицинского страхования главным драйвером выступил рост инвестиционного дохода.

Таким образом, инвестиционное страхование жизни — это свежий развивающийся продукт, который является идеальным инструментом для получения пассивного дохода.

Сейчас человек стремиться, сохранить финансовую стабильность и воплотить в жизнь свои планы, мечты или же цели в будущем. И как раз инвестиционное страхование дает эту возможность. При сочетании таких преимуществ как: инвестиционного страхования и накопления, даст возможность преумножить свой капитал и гарантировать ему защиту.

В целом же перспектива рынка инвестиционного страхования жизни будет зависеть от итоговой доходности первых договоров инвестиционного страхования жизни.

Список литературы:

1. Брызгалов, Д.В. Инвестиционное страхование жизни в Российской Федерации // Финансы 201 № 5. – 2013.
2. Ермасов, С. В. Страхование: Учебное пособие для вузов / Н.Б. Ермасова, С. В. Ермасов. – М.: Юнити-Дана, 2014 – 345 с.
3. Лельчук, А. Л. Страхование жизни: Учебник / А.Л. Лельчук. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 140 с.
4. Яблочкина, Е. Е. Перспективы развития страхования жизни в России / Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы развития: материалы Междунар. страхового форума (8-9 июня 2014 г., г. Пермь) / под ред. И. Ю. Макарихин. – Пермь: Перм. гос. ун-т., 2014. – 548 с.
5. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – ул. Неглинная, 12, Москва, 107016 – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

Бачурина Ю.И. – студент группы ЭК-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова, (г. Барнаул)

Страхование жизни не является распространенным видом страхования в России и потому не оказывает существенного воздействия на стимулирование роста страхового рынка. Основной источник развития данного сегмента — банковский канал продаж (заключение договоров страхования жизни в процессе выдачи кредитов), вследствие чего рост здесь находится в прямой зависимости от уровня кредитной активности. Основная проблема для любого страховщика - экономическая ситуация в стране, поскольку при отсутствии стабильности появляется недоверие к долгосрочным договорам страхования. В этом виноваты не столько сами страховщики, сколько финансово-сберегательная система в целом, т.к. накопление требует четкой экономической политики, уверенности в завтрашнем дне, стабильного финансового состояния. Кроме того, для ДСЖ не хватает достаточного количества развитых инвестиционных институтов и, конечно, налоговых льгот, существующих во многих других странах. За рубежом, если речь идет о ДСЖ, предусмотрены налоговые льготы и для физических лиц, заключающих ДСЖ индивидуально, и для тех, кто заключает их за счет средств работодателя. Эту проблему можно решить за счет развития системы инвестиционных институтов России, которая сейчас расширяется. Населением уже востребованы не только услуги банка, но и рынок ценных бумаг, инвестиционные и негосударственные пенсионные фонды. Должно пройти время, чтобы у населения повысилась страховая культура. Что касается налоговых льгот, инициативные группы страховщиков пытались привлечь внимание к этой проблеме, чтобы решить ее в законодательном порядке.

Если сравнить банковские услуги населению с классическим страхованием жизни, то основное и неоспоримое преимущество второго состоит в сочетании рисков и накопительной составляющих. Это значит, что в случае смерти застрахованного, его семья

получит всю страховую сумму и будет обеспечена средствами, даже если страхователь не уплатил все страховые взносы.

Как отмечалось ранее, в жизни человека на протяжении длительного времени происходят самые разные события: он женится, у него появляются дети, которые нуждаются в образовании. Накопительное ДСЖ сочетает в себе эти многочисленные дополнительные опции, что является преимуществом. Поэтому можно уверенно сделать вывод, что этот вид страхования в будущем обретет популярность.

Специализация СК может быть одним из стимулов развития рынка ДСЖ. Государство заинтересовано в социальной стабильности общества, а ДСЖ является одним из формирующих ее факторов. Кроме того, резервы по страхованию жизни - надежный источник долгосрочных инвестиций в экономику. Развитие страхового рынка в России абсолютно созвучно важнейшим приоритетам Правительства РФ - повышению качества жизни граждан и обеспечению устойчивых и высоких темпов экономического роста. Для обеспечения стабильного развития отрасли необходимо развивать ДСЖ.

Существенным ограничением развития ДСЖ в настоящее время является несовершенный налоговый механизм и, прежде всего, двойное налогообложение доходов физических лиц:

первый уровень: удержание подоходного налога при уплате страховой премии работодателем за своего работника; аналогично и для физических лиц - уплата страховой премии за счет личных средств не снижает налогооблагаемую базу по подоходному налогу;

второй уровень: удержание налога при осуществлении страховой выплаты в пользу застрахованного, выгодоприобретателя. В этом правиле есть несколько исключений, однако они не всегда имеют логику, не «взаимозачитываются» первым уровнем налогообложения или не имеют социально-экономического обоснования.

Систему налогообложения в страховании жизни необходимо изменить путем включения в налогообложение только реальные доходы граждан, то есть получаемой экономической выгоды от страхования жизни. Помимо этого необходимо освободить от налогообложения страховые выплаты в случаях смерти, утраты здоровья и медицинских расходов. Целесообразно также снять ограничения по отнесению расходов на страхование жизни к расходам, уменьшающим базу по налогу на прибыль, и ввести единые принципы налогообложения всех видов выплат в пользу работников. Кроме того, необходимо законодательное уменьшение базы по налогу на прибыль на сумму расходов по страхованию жизни в пользу работников, если при уплате страховых взносов был удержан подоходный налог с физических лиц и уплачен единый социальный налог.

В качестве инструментов регулирования специализированных страховщиков жизни и других профессиональных участников страхового рынка нужно использовать лицензирование и надзор, а не налоговые механизмы, которые показали свою неэффективность и сделали невозможным развитие реального долгосрочного страхования жизни. Для страховщиков жизни необходимо также увеличение доли перестраховщиков, принимаемых в покрытие страховых резервов, и разрешить им перестраховывать ДСЖ в компаниях - резидентах РФ. Рынок страхования жизни необходимо развивать в соответствии с практикой государств с наиболее развитой рыночной экономикой. В частности, целесообразно законодательно закрепить возможность определения размера страховой суммы по ДСЖ в зависимости от инвестиционных результатов страховщика.

Работа страховщиков жизни невозможна без таких специалистов, как страховые актуарии. В связи с этим Министерство Финансов РФ необходимо срочно разработать положение о квалификационном экзамене для актуариев и требования к актуарному заключению. Повысить интерес клиентов к страхованию жизни могло бы положение закона об организации страхового дела о выплате части инвестиционного дохода по страховым договорам, как это делается за рубежом. Однако до тех пор, пока такие выплаты попадают под налогообложение, эта норма будет непривлекательной и лишь

декларативной. Страховщикам необходимо разрабатывать привлекательные для клиентов страховые продукты и стратегии их продаж, а также заботиться о положительном имидже страховой отрасли в целом.

Проблема надежности СК по страхованию жизни. Для успешного развития рынка ДСЖ необходимы определенные условия, такие как доверие граждан к финансовым учреждениям и присутствие на рынке компаний, внушающих такое доверие, наличие высококвалифицированных продавцов, способных компетентно донести информацию о таком непростом, с психологической точки зрения, продукте, как страхование жизни, макроэкономические показатели. В этой связи одним из основных направлений государственного регулирования ДСЖ в России должно стать стимулирование роста надежности СК. Для этого надо предъявить требования к активам компаний, обеспечивающим резервы и собственные средства, а также к формированию резервов на основе актуарных расчетов. Целесообразно откорректировать состав разрешенных активов, повысить требования к эмитентам в части раскрытия информации и финансовой устойчивости и создать институт аттестованных страховых актуариев. Помимо этого, необходимо внедрить механизм постоянного контроля за состоянием страховых резервов и собственных средств страховщиков

Страхование жизни, предлагая широкий набор страховых гарантий и инвестиционных услуг, позволяет человеку решить целый комплекс социально-экономических проблем. Условно эти задачи можно объединить в две группы: социальные и финансовые. Реализация первых позволяет преодолеть недостаточность системы государственного социального страхования и обеспечения. Реализация вторых, с одной стороны, способствует увеличению личных доходов, а с другой - предоставляет необходимые гарантии при осуществлении целого ряда финансово-кредитных операций.

Гражданин заключает договор страхования жизни либо с целью обезопасить свою семью в случае преждевременной смерти, либо в инвестиционных целях, чтобы обеспечить будущие финансовые потребности. Поэтому долгосрочное страхование жизни позволяет решать чрезвычайно важные социально-экономические задачи и всемерно поддерживается государством. В условиях рыночной экономики оно представляет собой один из важнейших механизмов обеспечения экономической и социальной стабильности.

В страховании жизни особенно важно не просто предоставить клиенту гарантию выплаты страховой суммы, а экономически заинтересовать в заключении такого договора. Грамотная налоговая политика в отношении страховых операций может стать мощным рычагом увеличения спроса населения и юридических лиц на продукты страхования жизни. Вопрос о льготном налогообложении уже давно обсуждается в нашей стране, и некоторые положительные сдвиги уже наметились. Льготы по налогообложению существуют для страховых выплат и, в определенной части, для страховых взносов, уплачиваемых работодателями при заключении коллективных договоров личного страхования своих работников.

По данным Центрального Банка России сегмент страхования жизни стал самым крупным на рынке страхования. Статистические показатели за 2016- 2017 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 Показатели по страхованию жизни за 2016- 2017 гг.

Период	Страховые премии (взносы) по договорам страхования, тыс. руб.	Количество договоров страхования, заключенных в отчетном периоде, единиц	Страховая сумма по договорам страхования, заключенным в отчетном периоде, тыс.	Количество страховых случаев, единиц
--------	---	--	--	--------------------------------------

			руб.	всего	из них отказов в страховой выплате
2016 г.	215740164	4822480	2606610437	771794	14053
2017 г.	141230791	2104614	1198534652	343821	7917

Доля рынка СЖ по итогам 1 квартал 2017 года – 19% (менее 2% в 2010 году). В сравнении с 2016 годом количество заключенных договоров страхования уменьшилось на 2717866.

Российские и зарубежные экономисты признают высокий экономический потенциал страхования жизни как важнейшего инвестиционного инструмента развития экономики и решения социальных проблем страны. Экономический потенциал страхования жизни как финансового инструмента развития инновационных процессов в экономике России и элемента комплексной социальной защиты российских граждан в настоящее время реализован незначительно.

Список литературы:

- 1) Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 января 1996 г. № 14 - ФЗ // Российская газета. - 1996. - № 235. - 8 февраля.
- 2) Мулагаева З.З. Способы эффективного управления государственной и муниципальной собственностью // Имущественные отношения в Российской Федерации. - 2016. - № 9. - С.32.
- 3) Черкасов Г.И. Общая теория собственности: учебное пособие для вузов/ Г.И. Черкасов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 426 с.
- 4) Шишкин А.А. К вопросу о праве муниципальной собственности // Конституционное и муниципальное право. - 2015. - № 4. - С 48.
- 5) Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
- 6) Анализ развития долгосрочного страхования жизни в РФ и Алтайском крае [Текст] / Ю.М. Ильиных // Материалы Международной научно-практической конференции. 2014

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА СТУДЕНТОВ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Скорнякова О.А.-студент Эк-42, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им И.И. Ползунова (Барнаул)

В настоящее время Правительство РФ уделяет большое внимание социальной поддержке малообеспеченных и незащищенных групп населения, значительную часть которых составляют студенты. Ведь студенты - это категория населения, которая не имеет большого количества денежных средств, а так как студенческие годы являются временем больших расходов, что и определяет ряд проблем. Для экономии студенческих денег Правительство РФ предусмотрело различного рода стипендии и льготы, направленные на поддержание и развитие данной группы населения. Все эти меры социальной поддержки в отношении студентов предусмотрены в законе "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ [1].

На данный момент можно заметить, что большинство студентов являются недостаточно информированы о том, что у них есть возможность пользоваться льготами в

различных сферах общественной жизни и это является серьезной проблемой в масштабах всей страны.

Целью данной работы является исследование льгот в системе социальной поддержки студенческой молодежи Алтайского края.

Для достижения поставленной цели предполагается решение следующих задач: раскрыть основные виды льгот для студентов по системе социальной поддержки; предложить меры по совершенствованию системы предоставления льгот для студентов в Алтайском крае; информировать студентов о данных льготах.

Объектом исследования выступают общественные отношения, связанные с получением льгот по системе социальной поддержки.

Предметом исследования являются льготы в системе социальной поддержки.

На сегодняшний день в Алтайском крае осуществляет свою деятельность 31 ВУЗ, в которых обучается около 52 000 студентов. Только в АлтГТУ численность студентов всех форм обучения вместе с филиалами около 12 тыс. чел.

А так как базовая стипендия составляет около 2000 рублей, то очевидно, что прожить на такие деньги студенту очень сложно. Ведь студенты - это категория населения, которая не имеет большого количества денежных средств, и если принять во внимание то, что студенческая жизнь является ещё и временем больших расходов. Поэтому для поддержания материального благосостояния студентов Правительство РФ предусмотрело различного рода стипендии и льготы, направленные на смягчение данной проблемы. Всё это говорит о том, что данная тема сейчас является наиболее актуальной.

Анализ действующих нормативных документов выявил наличие следующих льгот студентам очной формы обучения: получение скидки на проезд в электричке, междугородних автобусах, железнодорожных поездах дальнего следования, общественном наземном (автобусы, трамваи, троллейбусы) транспорте, социальный налоговый вычет (позволяет студентам обучающимся на платной основе вернуть 13 % от суммы, уплаченной за обучение), получение стипендии, иногородним студентам возможность платить за общежитие по сниженной цене (не более 5 % от стипендии), возможность получения образовательного кредита, право посетить бесплатно или со скидкой музеи, государственные и муниципальные библиотеки, театры, кинотеатры, спортивные комплексы, получение скидки в магазинах и торговых центрах, возможность получения международной студенческой карты ISIC (стоимость 600 рублей и действует с момента оформления до окончания текущего года, а затем ее нужно будет переоформлять, также она действует в 130 странах мира и предоставляет возможность бесплатного доступа в культурные центры мира, скидки на авиабилеты, проживание в гостиницах и хостелах, скидки на покупки в магазинах, а также получение скидки в ресторанах и барах) [5]. Все эти льготы будут действительны только при предъявлении студенческого билета.

Что касается кинотеатров, то часто они предоставляют скидку 50% от обычной цены, но только в рабочие дни и в дневное время.

Скидки на проезд в электричках (пригородное сообщение) в Алтайском крае предоставляются учащимся очной формы обучения образовательных учреждений начального профессионального, среднего профессионального и высшего профессионального образования и действуют с 1 сентября по 15 июня следующего года включительно. Для получения льготы на проезд необходимо иметь при себе студенческий билет. В 2015 году пригородными пассажирскими компаниями были введены в обращение абонементные билеты с 50% скидкой, действительные для учащихся средних и высших учебных заведений. Порядок предоставления данной льготы регулируется договором между пригородными транспортными компаниями и органами исполнительной власти Алтайского края [3].

Программа лояльности «РЖД Бонус» предусматривает на проезд в железнодорожных поездах дальнего следования (на территорию, выходящую за пределы субъекта РФ) студентам и аспирантам очных отделений вузов в возрасте от 16 до 25 лет скидку в

размере 25% на проезд в купейных вагонах поездов во внутригосударственном сообщении АО «ФПК» [2].

В Алтайском крае проезд на междугородних автобусах предусматривает скидку студентам от 20 - 50 % в зависимости от компании перевозчика и направления [6].

Что касается скидок на проезд в общественном транспорте, то в данной сфере имеется множество проблем. Самой главной проблемой является отсутствие льготного проездного билета для студентов на городские автобусы в городе Барнауле.

Чтобы узнать сколько студентов пользуются общественным транспортом был проведен опрос среди студентов АлтГТУ 4 курса направления «Экономика». Как видно на рисунке 1, 62 % студентов приезжают в АлтГТУ на автобусе, а 38 % на личном транспорте.

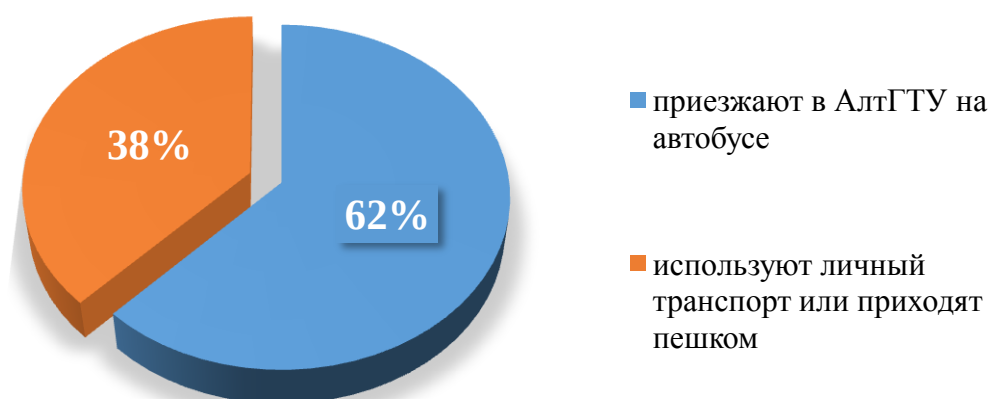


Рисунок 1 - Результаты опроса студентов АлтГТУ 4 курса направления "Экономика"

Следовательно, так как большинство студентов живут не рядом со своим учебным заведением, то на проезд в направлении «до учебы – обратно» (если например студент учится 6 дней в неделю) им приходится тратить около 1 000 рублей в месяц (в Барнауле цена на проезд в автобусе составляет 20 рублей, на трамвай и троллейбус – 19 рублей), что для студента является очень большой суммой. Что касается троллейбусов и трамваев, то на них действует безлимитный проездной для студентов, который в месяц будет обходиться всего в 485 рублей и включает в себя неограниченное количество поездок в месяц. Если сравнить с той суммой, которая тратится на проезд в автобусе, то разница оказывается очень существенной для студента [4].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день самым актуальным видом льгот для студентов является безлимитный проездной на общественный транспорт, так как большую часть своего времени студент тратит на передвижение по городу. Но несмотря на большое количество льгот для студентов большинство из них даже не догадываются о том, что для них предусмотрены какие-либо льготы, поэтому Правительству Алтайского края необходимо улучшить систему информирования студентов в данном направлении, а также решить проблему с внедрением льготных проездных билетов для студентов на городские автобусы.

Список литературы:

1. Российская федерация. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года N 273-ФЗ[Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс» – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/

2. Программа «РЖД Бонус» [Электронный ресурс] / ОАО РЖД – Режим доступа: http://pass.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5223

3. Перечень категорий граждан, имеющих право на льготы по оплате проезда на пригородные поезда [Электронный ресурс] / РЖД Алтай-Пригород – Режим доступа: <http://www.altayprigorod.ru/facilities/>

4. Тарифные планы на услуги по перевозке пассажиров [Электронный ресурс] / ЦЕНТРТРАНС – Режим доступа: <http://tk-barn.ru/tarify>

5. Международная студенческая карта ISIC [Электронный ресурс] / ISICБарнаул – Режим доступа: <https://isic.ru/cards/isic/>

6. Льготы, установленные перевозчиками [Электронный ресурс] / Барнаульский автовокзал – Режим доступа: [http://www.avtovokzal.ru/info/lgoty-ustanovlennyye-
perevozhnikami/](http://www.avtovokzal.ru/info/lgoty-ustanovlennyye-perevozhnikami/)

КАСКО: МИРОВОЙ ОПЫТ

Сумцова А.Д. – студент Эк-42, Ильиных Ю.М.-к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университетим. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Термин “КАСКО” старинная история, связанная с истоками возникновения страховых компаний. В конце XV века, когда корабли европейцев, совершающие дальние торговые плавания в Америку и страны Азии, очень часто подвергались риску не вернуться из путешествия (в основном, из-за погодных условий или пиратских нападений). Безусловно, владельцы кораблей (не обязательно при этом - владельцы грузов) не хотели нести потери. Поэтому появились первые страховые компании, и страховали они отдельно - груз, отдельно - корабль, причем виды страхования соответственно назывались КАРГО и КАСКО (по-итальянски “карго” - “груз”, “касco” - “борт судна”).

В реалиях сегодняшней жизни АВТОКАСКО - это все то, что относится к целостности и сохранности корпуса, т.е. “борта”, автомобиля. Несмотря на то, что исторически этот термин ближе к грузовым автомобилям, именно их владельцы чаще, чем обладатели легкового автотранспорта, игнорируют необходимость и полезность КАСКО. Возможно, это обусловлено тем, что легковые автомобили чаще приобретаются в кредит, обязательным условием которого является страхование типа КАСКО, легковые чаще угоняют, они чаще попадают в дорожно-транспортное происшествие (далее - ДТП) - просто легковых автомобилей по статистике больше, и более обширная практика обращения с ними настойчиво подсказывает целесообразность КАСКО.

Страхование автомобиля в настоящее время является единственным способом защиты своего транспортного средства (далее - ТС) и своей жизни от всевозможных рисков, из которых наиболее частыми являются ДТП и причинение ущерба автомобилю. В крупных городах хищение популярных марок новых автомобилей и нападение на их владельцев также превратилось в серьезную проблему, поэтому каждый собственник авто понимает значимость обязательного государственного (ОСАГО) и добровольного (КАСКО) страхования.

В отличие от ОСАГО, КАСКО является добровольным видом страхования, и защищает имущественные права владельца ТС. КАСКО без ОСАГО не имеет юридической силы, поэтому добровольное страхование - это дополнение к обязательному. В настоящее время большинство водителей осознали, какое существенную роль играет добровольное страхование.

КАСКО - вид негосударственного страхования автомобиля, связанный с защитой имущественных прав водителя. Страховка КАСКО - это реальная защита прав собственника автомобиля, связанная с распоряжением и использованием транспортного средства. Основной принцип системы страхования КАСКО автомобиля - материальное

возмещение страхователю рассчитанной по тарифам суммы при наступлении событий, предусмотренных договором.

Автострахование КАСКО предусматривает три направления страхования, по которым гарантируются компенсационные выплаты:

Восстановление автомобиля (оплачивает и заказывает ремонт страховая компания);

Выплата гарантированной страховой суммы;

Компенсационные выплаты владельцу авто в случае, если ремонтные работы и покупка запчастей были произведены им самостоятельно (в пределах тарифов, предусмотренных в

Особенно важен тот факт, что полное КАСКО компенсирует ущерб, нанесенный вследствие вандальных действий третьих лиц, в частности, хищения и угона. По статистике, владельцы новых машин стремятся в первую очередь застраховать свое транспортное средство именно от угона.

Рассматриваемый вид страхования КАСКО предоставляет массу приятных, а главное - полезных бонусов. КАСКО без ограничений, как правило, подразумевает предоставление сопутствующих услуг, а в частности, эвакуацию автомобиля с места дорожно-транспортного происшествия, выезд аварийного комиссара по адресу ДТП, организацию поездки на такси до дома водителя, попавшего в аварию. Данный вид страхования КАСКО может включать услугу по предоставлению в аренду транспортного средства на период ремонтных работ собственного автомобиля.

2) Частичное КАСКО - страхование автомобиля при наступлении определенных случаев, повлекших ущерб. Данный вид КАСКО является более дешевым по сравнению с каско без ограничений, однако покрывает он лишь выбранные страховые случаи:

- угона (хищения);
- ущерба.

При этом важно знать, что под ущербом подразумевается полное уничтожение или повреждение ТС, его основных частей в результате вандальных действий третьих лиц, ДТП, пожара или взрыва (в том числе и вызванного неисправностью электрооборудования автомобиля), стихийных бедствий, падения льда, снега и других инородных предметов. Также при частичном КАСКО страховая компенсация выплачивается в том случае, если в процессе движения автомобиля из-за попадания инородных предметов были разбиты стекла или же световые приборы.

Важно отметить, что лишь ограниченное число СК предлагает приобрести минимальное КАСКО, гарантирующее выплаты в результате хищения и на это есть ряд причин. Чаще всего компании предлагают либо вариант приобретения КАСКО без ограничений, либо же КАСКО "ущерб". При расчете стоимости полиса КАСКО, амортизация автомобиля играет важную роль. Также при выборе программы, уточните, подразумеваются ли страховые выплаты КАСКО агрегатными или неагрегатными.

Проблемы страхования АВТОКАСКО.

Сегодняшняя ситуация на рынке АВТОКАСКО является более менее стабильной, по сравнению с ситуацией на рынке ОСАГО. Сейчас очень важной проблемой АВТОКАСКО является сокращение присутствия международных страховых групп в РФ. Это происходит из-за того, что у их владельцев нет понимания того, каким образом на отечественном рынке можно развивать классические (не накопительные) виды страхования.

А в свою очередь, страховые компании начали пересчитывать стоимость полисов автострахования в сторону увеличения. В апреле украинские автовладельцы начали массово получать звонки и СМС от страховых компаний, которые предлагают по действующим договорам добровольного автострахования КАСКО увеличить страховую сумму, а как следствие – и размер страхового платежа. Страховщики мотивируют свое предложение колебаниями валютного курса, которые приводят к увеличению стоимости авто. Ведь если договор КАСКО заключался, к примеру, в конце 2013 года, то из-за девальвации гривны почти на 40% страховая сумма, прописанная в полисе, будет

значительно ниже текущей рыночной стоимости автомобиля. А это считается недострахованием.

Еще одной проблемой является то, что многие страховые компании сегодня перевели отделы по урегулированию убытков в административные центры районов Карелии. Это делает неудобным обращение в компанию виновника ДТП. Помимо этих проблем существуют еще типовые проблемы страхования АВТОКАСКО:

1) Договора страхования имущества (КАСКО) не являются общеобязательными. При возникновении серьезных проблем у СК, с которой он заключался (типа отзыва лицензии, банкротства и т.п.) никакие объединения, союзы, службы не будут нести обязательств перед вами. Скорее всего, вам не удастся получить страховое возмещение ни в каком виде. Помните, что это ваш личный договор, заключать который вас никто не обязывал. Все риски по данному договору вы несете самостоятельно.

2) ГК РФ и Закон об организации страхового дела защищают ваши права в том числе и применительно к договорам КАСКО. Однако ваш полис и ваши правила страхования не менее важны, так как большинство спорных моментов урегулированы именно ими. Не забывайте, что ваш договор сугубо индивидуален, и не является типовым. Типовых договоров КАСКО вообще не бывает, все компании не только имеют разные правила, но и ваш полис может иметь условия, отличные от условий казалось бы такого же договора.

3) Помните, что договор КАСКО – договор страхования вашего имущества. К выбору компании, которой вы доверяете защиту вашего автомобиля необходимо подходить с еще большей тщательностью, чем к выбору компании по страхованию вашей ответственности. В случае возникновения проблем с СК предъявить кому-то еще требования по возмещению вреда невозможно.

Таким образом, страхование АВТОКАСКО больше не привлекает иностранных инвесторов. Страховые премии всё растут, а страхователи не хотят платить больше. Отношения между страховщиком и страхователем стали сложнее и «уступать» никто не собирается.

Перспективы развития страхования АВТОКАСКО. Зарубежный опыт страхования АВТОКАСКО

Рынок АВТОКАСКО в России в 2014 г. вырастет максимум на 1-3%, до 218 млрд руб. Причиной низких темпов станет существенное замедление развития страхового рынка в России, стоп-факторами для снижения рентабельности бизнеса станут системная оптимизация бизнес-процессов и качественное развитие продуктовой и сервисной линейки.

Весь рынок вырастет в пределах 2-6 %, максимум до 957 млрд руб. Данный показатель — это «крайне оптимистичный прогноз». Он базируется на ретроспективном анализе рынка и оценки макроэкономической среды.

Рынок АВТОКАСКО, ждет снижения продаж новых автомобилей в течение 2014 г., но негативное влияние на рынок КАСКО будет нивелировано за счет повышения средней стоимости автомобилей. Драйвер автострахования на первое полугодие — краткосрочный эффект от волнения из-за нестабильного курса рубля: водители стремятся купить новую машину до повышения цен.

При лучшем развитии событий больше всего сборы по АВТОКАСКО вырастут в Башкирии и Новосибирской области (+ 4-5%), в Татарстане и Санкт-Петербурге (+4%), в Самарской, Свердловской и Тюменской областях (+3%).

В исследовании Украинской федерации страхования отмечается, что темпы роста средней стоимости полисов АВТОКАСКО оказались выше, чем темпы сокращения количества застрахованных автомобилей. Этот фактор обеспечил в 2013 г. прирост платежей по АВТОКАСКО на уровне 1,5% (до 3,5 млрд грн.), тогда как изначально по итогам года ожидалось их сокращение на 3%.

Система страхования в Германии.

Государственный контроль.

Прежде всего следует упомянуть наличие в Германии “Федерального ведомства контроля за страховыми компаниями”. Оно находится в Берлине. Это ведомство руководит государственной системой допуска страховых компаний на рынок и контроля над ними. Государство, таким образом, проверяет стиль работы страховых компаний, включая размеры взносов, которые поступают от клиентов за страхование жизни, страхование ответственности, больничное страхование и т.д.

Ежегодно соответствующие государственные учреждения проверяют общее финансовое положение страховых компаний: достаточны ли финансовые резервы, чтобы страховая компания смогла выполнить свои обязательства по выплате страховых сумм. Проверяется также, куда вложены эти резервы. Обычно страховым компаниям предписывается вкладывать резервы в недвижимость, давать ссуды под залог недвижимости, покупать облигации и т.п. В акции, а они всегда подвержены колебаниям, в начале 90-х годов было вложено менее 3а процентов от общей суммы взносов, полученных от застрахованных. В то же время около 5 процентов было вложено в иные виды участия в предприятиях.

Государство также следит за тем, чтобы сведения о клиентах, накопленные в банках данных страховой компании, не передавались третьим лицам. В Германии действует закон о защите личных данных. Застрахованный может быть уверен, что у его дверей не будет непрерывного потока коммивояжеров, предлагающих услуги своих компаний, как не будет и потока почтовых отправок с рекламой.

Банки и страховые компании

Крупные акционеры в отличие от мелких не потребляют свою прибыль, а вкладывают ее в дальнейшее развитие предприятия, будучи заинтересованными в его постоянном росте. Кроме того, они не отказываются и от прибыли от побочных коммерческих дел. Это проявляется, например, во взаимном участии банков и страховых компаний в делах друг друга. Например, один из наиболее мощных в финансовом отношении немецких банков имеет 10 процентов акционерного капитала крупнейшего страхового концерна Европы (Allianz Holding), а последний, в свою очередь, имеет почти 20 процентов акционерного капитала этого банка; кроме того, Allianz Holding обладает значительной частью акционерных капиталов в 5 других банках (в каждом из которых имеет не более 25 процентов акционерного капитала).

Страховые компании тесно сотрудничают с банками в силу высокой интенсивности денежного потока. Услуги страховых компаний и банков часто образуют единый комплекс. Например, в случае если частное лицо берет в банке заем, последний требует от него гарантии возвращения взятых денег. Такой гарантией может быть договор о страховании жизни. Здесь имеется в виду, что клиент назначает банк своим наследником, так что в случае смерти клиента банк “не проигрывает”. Если клиент не застрахован, то банк ставит ему условие застраховаться и, естественно, рекомендует ту страховую компанию, в которой является акционером. Совместные услуги банков и страховых компаний имеют место и в случае покупки клиентом недвижимости и т.п.

О страховании ТС в Германии.

Владелец автомобиля может застраховать риск кражи автомобиля, повреждения автомобиля вследствие пожара, природной катастрофы и т.п. Возможна страховка повреждений автомобиля вследствие собственной ошибки. Существует также страховка риска необходимости транспортировки автомобиля и его пассажиров с того места, где он отказал по той или иной причине. Такую страховку продают, например, автомобильные клубы. В услуги по этой страховке включается и перевозка заболевших пассажиров автомобиля из места, где они проводили отпуск.

Система страхования в США.

Страховые агентства в США, как и во всех остальных государствах, имеют 5 основных, но различных по своей направленности, функций: рисковую, инвестиционную, предупредительную, сберегательную и, наконец, контрольную. Существует большое

количество различных компаний, которые занимаются исполнением этих функций. Обеспечивает деятельность всей этой системы Федеральная корпорация по страхованию депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation; FDIC).

Автомобильное страхование (car insurance) является обязательным видом страхования в подавляющем большинстве штатов США. Незастрахованный автомобиль в них просто не будет зарегистрирован. Само понятие «обязательное страхование» родилось в Америке на заре XX века и с годами совершенствовалось. Это государственное страховое агентство было создано правительством Соединенных Штатов в 1933 году, для страхования депозитных вкладов, которые находились на счетах американских банков.

Сегодня автомобильное страхование регулируется законами каждого штата в отдельности. Лишь в Нью-Гемпшире, Теннесси и Висконсине оно не является обязательным. Различия в законах остальных штатов сводятся в основном к принятым там типам обязательных страховок, а также к минимальным размерам страхового покрытия.

Качественный страховой полис в США является залогом безопасности, как каждого отдельного гражданина страны, так и всего государства в целом. Поэтому правительство Соединенных Штатов оказывает всевозможную поддержку населения в этом вопросе. С помощью государственных инвестиций происходит оплата полюсов людей, которые потеряли работу или имеют проблемы со здоровьем. Однако эти выплаты зачастую избирательны и происходят нерегулярно, поэтому самостоятельное страхование более практично и надежно.

Таким образом, планируется, что весь рынок вырастет в пределах 2-6 %, максимум до 957 млрд. руб. Рынок АВТОКАСКО, ждет снижения продаж новых автомобилей в течение 2014 г. В ходе анализа рынка страхования стоит ожидать значительного увеличения сборов, хотя бы в некоторых областях.

В 2016 году объем рынка автострахования КАСКО составил 170,7 млрд. руб. (-8,8% к показателю 2015 года). Всего было заключено 3,6 млн. договоров КАСКО (-5,1% по сравнению с АППГ). При этом сумма выплат составила 97,5 млрд. руб. (-32,3%). Размер средней страховой премии – 47,2 тыс. руб. (-3,9%), размер средней страховой выплаты – 74,8 тыс. руб. (+21%).

Возглавляет ТОП-10 компаний-лидеров по объемам премий КАСКО Ингосстрах (премия 28,9 млрд. руб.; доля рынка 17,0%). На втором месте – РЕСО-Гарантия (28,0 млрд. руб.; 16,4%), на третьем – Росгосстрах (23,0 млрд. руб.; 13,5%), на четвертом – ВСК (13,7 млрд. руб.; 8,0%), на пятом – Согласие (13,6 млрд. руб.; 8,0%).

Ожидается рост рынка страхования, снижение продаж новых автомобилей и значительное увеличение сборов в некоторых областях. Отходя от темы перспектив развития российского рынка, в Германии владелец автомобиля может застраховать риск кражи автомобиля, повреждения автомобиля вследствие пожара, природной катастрофы и т.п. Возможна страховка повреждений автомобиля вследствие собственной ошибки. Это очень интересно, но наверняка является убыточным видом страхования т.к. возможно большое количество выплат по риску собственной ошибки. Интересной чертой в США является то, что оплата полюсов людей, которые потеряли работу или имеют проблемы со здоровьем, происходит с помощью государственных инвестиций. Но в этом случае, присутствуют проблемы с выплатами, так как они избирательны и не регулярны.

Список литературы:

1) Федеральный закон от РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. От 28.12.2013) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

2) Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 от 26.01.1996 « 14-ФЗ Глава 48 «Страхование».

3) Правила добровольного страхования транспортных средств и спецтехники № 171 (в редакции утвержденной Приказом ООО «Росгосстрах» от 21.01.2014 г. № 33хк).

4) Правила страхования средств автотранспорта в ОСАО «РЕСО-Гарантия» (в редакции от 26 февраля 2013 г.).

5) Васин П.Н. Страхование транспорта (КАСКО) и автогражданской ответственности (ОСАГО) – СибАГС, 2016г.

6) Сайт страховой компании «Росгосстрах» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rgs.ru>

7) Сайт страховой компании «РЕСО-Гарантия» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.reso.ru>

8) Автостат [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.autostat.ru/news/29749/>

ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Евстегнеев О.А. – студент гр. ЭК-43, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Пенсионная система Российской Федерации является одним из наиболее социально и экономически значимых секторов национальной экономики, реализующих базовую социальную функцию – материальное обеспечение субъектом, ответственным за выполнение данной функции. В данной статье раскрыты основные проблемы, присущие действующей пенсионной системе страны, а также выявлены пути их решения.

Основной проблемой пенсионного обеспечения в нашем государстве является то, что при ежегодном увеличении расходов на выплату пенсий, а также их высоком значении по отношению к ВВП, размеры пенсий остаются весьма маленькими. Это наблюдается как по отношению к прожиточному минимуму, так и по отношению к заработной плате. Кроме того, индексация размера пенсии не соответствует реальным темпам роста инфляции и заработной платы. С 1 февраля 2014 года размер трудовых пенсий на территории России в соответствии с индексацией увеличился на 6,5%. В результате средний размер трудовой пенсии по старости на сегодня составляет 11 400 рублей.

Главной предпосылкой данной проблемы является то, что фонд официальной заработной платы, который является базой для финансирования трудовых пенсий, остается ограниченным в определенных рамках и не стремится к увеличению, а продолжительность трудовой жизни граждан сокращается.

Зарплата является источником уплаты страховых взносов. «Удельный вес официальной заработной платы в совокупном фонде оплаты труда составляет менее 75%, а ее доля в ВВП – около 35%. Современные тенденции на рынке труда складываются так, что данные показатели не увеличиваются» [2].

Достаточность средств для пенсионного обеспечения в будущем, а также размеры будущих пенсий зависят от продолжительности официальной трудовой жизни человека. В этой сфере также существуют неблагоприятные тенденции. Например, большая доля молодых людей остается без работы из-за высоких барьеров на рынке труда для молодежи.

Для того чтобы решить эту проблему, необходимо предпринять ряд мер, к числу которых относятся:

- повышение тарифа страховых взносов на пенсионное обеспечение;
- увеличение доли бюджетного финансирования пенсионной системы;
- разделение базовой и страховой части пенсии в зависимости от условий назначения, правил индексации и источников финансирования;
- введение дополнительных программ по привлечению средств в фонд [4].

С 1 октября 2008 года граждане России получают

поддержку со стороны государства в увеличении будущей трудовой пенсии. Осуществляется это в соответствии с Программой государственного софинансирования пенсии, которая предполагает уплату одной части взносов в накопительную часть пенсии самим гражданином, а другой части – государством.

Государство осуществляет ежегодное софинансирование дополнительных пенсионных накоплений участников Программы в диапазоне от 2000 до 12000 рублей в течение 10 лет, начиная с момента уплаты первых взносов. 1 октября 2013 года прием новых участников в Программу закончился. За период ее действия в нее вступили свыше 15 800 000 российских граждан.

Выгодна ли данная Программа для пенсионеров? Таким вопросом задались многие после ее принятия. Экономистом Еленой Авдеевой был проведен расчет средней пенсии гражданина, не участвующего в Программе, и соответственно ее участника. Оказалось, что будущая пенсия в расчете на 1 месяц будет отличаться в среднем лишь на 99 рублей в

пользу второго, в то время как если участник будет вкладывать эти деньги не в Пенсионный фонд, а в банк по средней ставке 10%, то его пенсия увеличится практически в 2 раза.

Второй предпосылкой сформировавшейся проблемы является неэффективное использование средств Пенсионного фонда России. Данное утверждение связано с очень мягкими условиями предоставления пенсионных прав гражданам. Например, к минимальному стажу предъявляются низкие требования для назначения пенсии. Кроме того, общепринятый возраст назначения пенсии для женщин является также достаточно низким.

К решениям данной проблемы можно отнести:

- реформирование досрочных пенсий;
- ограничение занятости пенсионеров;
- повышение пенсионного возраста;
- стимулирование добровольного выхода на пенсию позже общепринятого возраста;
- повышение требований касательно продолжительности трудового стажа.

Другой проблемой, связанной с деятельностью

Пенсионного фонда Российской Федерации, является низкая результативность действия накопительной составляющей пенсии на протяжении уже более 10 лет. В качестве примера можно привести низкую доходность пенсионных накоплений, а также низкую

информированность населения о механизме формирования пенсии, которая приводит к его бездействию.

Для решения данной проблемы нужно пересмотреть все аспекты функционирования обязательных пенсионных накоплений. По мнению авторов статьи, необходимо сохранить накопительную составляющую при условии ее дальнейшего реформирования: модернизации управления составляющей, активизации работы с населением и т. д. Особого внимания требует высокооплачиваемый контингент населения.

Наряду с этим, долю накопительной части необходимо уменьшить. С одной стороны, это приведет к общему увеличению пенсии, а с другой, потребует дополнительных финансовых ресурсов в бюджете. В будущем в меру готовности населения принять действующий механизм формирования пенсии будет возможность вновь повысить этот уровень.

Следующая проблема заключается в существующей сегодня тенденции к выравниванию численности пенсионеров и работающего населения. Потребность изменений в пенсионной системе возникла по демографическим причинам: соотношение работающих и пенсионеров близко к выравниванию (при том, что 40 лет назад на одного пенсионера приходилось пятеро работающих). При этом пенсионные отчисления, которые делаются из заработной платы, идут в основном не в накопления на старость, а на выплату пенсии современным пенсионерам, и этих денег Пенсионному фонду не хватает. Поэтому ежегодно приходится выделять деньги из бюджета.

К числу решений этой проблемы относится, главным образом, повышение пенсионного возраста. Именно эта мера поможет государству сократить число пенсионеров и соответственно за счет этого увеличить размер пенсии.

В конце марта 2013 года Министерством труда была разработана новая формула расчета пенсий.

Данный законопроект вступил в силу с 1 января 2015 года. Он является результатом того, что государство проводит политику увеличения пенсионного возраста. В открытую объявить о таком увеличении органы государственной власти не могут, так как это вызовет беспокойство у населения. В связи с чем было принято решение осуществить данную меру в скрытой форме.

Согласно новой формуле, пенсия будет рассчитываться в баллах. Максимальный балл планируется начислять лицам, получающим максимальную заработную плату. На граждан со средним окладом придется 0,4 балла. А для тех, кто выберет накопительную часть

пенсии, размер будет установлен величиной 0,7 балла. Предполагается, что это будет стимулом для граждан, чтобы перейти на распределительную систему, которая подразумевает зависимость пенсии не от собственных накоплений, а от финансовой обеспеченности бюджета. Управление стоимостью условных единиц будет находиться в компетенции органов государственной власти, что является собой значительное преимущество для государства, но при этом значительный недостаток для граждан.

В настоящее время общеустановленный пенсионный возраст у мужчин начинается с 60 лет, а у женщин – с 55. Чем дольше человек работает после достижения этого возраста, тем выше будет размер его будущей пенсии. «С 2036 года устанавливаемый фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по старости будет увеличиваться на 6% за каждый полный год стажа, превышающего 30 лет для мужчин и 25 лет для женщин. Это правило начинает действовать с 2015 года, когда будет достаточно иметь только 9 лет страхового стажа для получения пенсии в увеличенном размере. С 2016 года к этому нормативу будет прибавляться по 1 году до тех пор, пока в 2036 году он не достигнет 30 лет», сообщают органы управления Пенсионным фондом.

На сайте журнала «Коммерсантъ Деньги» был проведен опрос с целью выявления реакции граждан на такие изменения в пенсионном законодательстве.

Опрос проводился в 2013 году. Участие приняли 967 респондентов (см. Рис. 1).

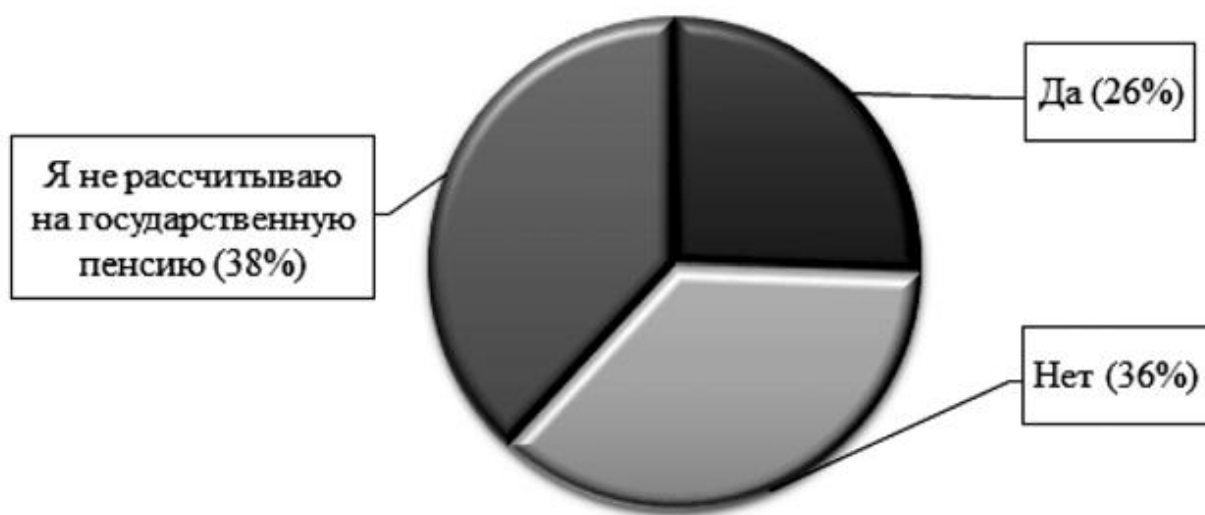


Рис 1. Результаты опроса «Готовы ли вы пойти на пенсию позже, если она будет больше?»

Как видно из представленных данных, мнения между гражданами разделились в среднем в одинаковых пропорциях. Однако противников такого нововведения на 10% больше, чем сторонников. Наибольшая же доля респондентов не доверяет государственному пенсионному обеспечению.

Еще одной довольно актуальной для современной России проблемой выступает коррупция в системе управления Пенсионным фондом России. Эта сфера особенно влияет на размер финансовых ресурсов фонда. Часто наблюдаются скандалы относительно несанкционированных переводов денежных средств и некоторых других вопросов.

С целью противодействия коррупции в рамках фонда созданы специализированные структурные подразделения. Данные органы создаются на уровнях Федерации и федеральных округов. Чтобы решить эту проблему, необходимо внедрить систему независимого качественного всестороннего контроля за финансовой деятельностью фонда. Контроль должен осуществляться сторонним органом или организацией. Это позволит отслеживать финансовые потоки и своевременно выявлять правонарушения.

Бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации, согласно официальным данным, на протяжении вот уже нескольких лет является профицитным. Однако если рассмотреть его структуру, можно выявить еще одну проблему, присущую действующей пенсионной системе России. Порядка 50% доходов бюджета фонда приходится на межбюджетный трансферт из федерального бюджета [3]. Это свидетельствует о том, что страховой метод формирования доходов бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации не реализуется на практике. Согласно «Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации», основными направлениями совершенствования пенсионной системы являются:

- модернизация тарифно-бюджетной политики;
- реформирование системы досрочных пенсий;
- реформирование накопительной составляющей пенсионной системы;
- совершенствование корпоративного пенсионного обеспечения;
- развитие системы формирования пенсионных прав в распределительной составляющей пенсионной системы;
- модернизация управления обязательным пенсионным страхованием;
- развитие международного сотрудничества в области пенсионного обеспечения [1].

Более того, в условиях перехода России к пятому технологическому укладу (в мировой экономике формируется уже шестой уклад), необходимой составляющей социально-экономического развития является всеобщая информатизация. Одним из наиболее актуальных перспектив развития Пенсионного фонда Российской Федерации является развитие электронной составляющей его деятельности.

В настоящее время ограниченный спектр услуг фонда граждане России могут получать через официальный портал государственных услуг (www.gosuslugi.ru). Но это лишь основа информатизации деятельности фонда, впереди – неограниченные возможности для дальнейшей модернизации.

Таким образом, рассмотрев все аспекты деятельности фонда с выявлением присущих ему проблем и постановкой перспектив развития, можно сделать следующие выводы:

- основная проблема пенсионной системы России – низкий уровень пенсий;
- страховой механизм, подразумевающий в качестве основы для уплаты пенсий страховые взносы, не действует;
- главным направлением совершенствования пенсионного обеспечения является регулирование механизма формирования пенсии.

Таким образом, действующая пенсионная система Российской Федерации является неэффективной. Она нуждается в глубоком реформировании, что в настоящее время представляется довольно сложным, так как за прошедшие 23 года система приобрела устойчивые контуры. В данном случае постепенное реформирование является наиболее оптимальной мерой, которая позволит стабилизировать текущую ситуацию в системе пенсионного обеспечения в России в ближайшие годы.

Список литературы:

1. Об утверждении Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 25 декабря 2012 года № 2524-р // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 53 (ч. 2). – Ст. 8029
2. Кудрин А.Л., Гурвич Е.Т. Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики. – 2012. – № 3.
3. Бюджет Пенсионного фонда РФ // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://info.minfin.ru/pf.php>
4. Ильиных Ю.М. Оценка изменений в пенсионной системе Российской Федерации на современном этапе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24261653>

ДОСТУПНОСТЬ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

Антонова И.А. – студент Эк-42, Рудакова Т.А. к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В современной экономике кредит является одним из основных источников финансирования деятельности, как отдельного субъекта хозяйствования, так и удовлетворения социальных потребностей личности. Жесткие условия межбанковской конкуренции на рынке кредитования физических лиц обеспечивают активность кредитных учреждений в поиске мер повышения эффективности кредитования и обеспечения его привлекательности для населения.

Доступность кредита необходимо рассматривать с разных сторон. В основном, под этим понятием подразумевают легкость в получении кредита. Снижение требований к потенциальному заемщику полностью направлены на повышение доступности услуг кредитного рынка. Минимальный первоначальный взнос кредитов, отсутствие необходимости подтверждения доходов потенциального заемщика, а также, его высокая платежеспособность – являются основными условиями для получения кредита.

Целью исследования выступает анализ проблем снижения темпов роста кредитования как одного из базовых продуктов кредитных учреждений на современном рынке банковских услуг

Объем предоставленных физическим лицам ссуд за 2013-2016г.г. представлен на рисунке 1.

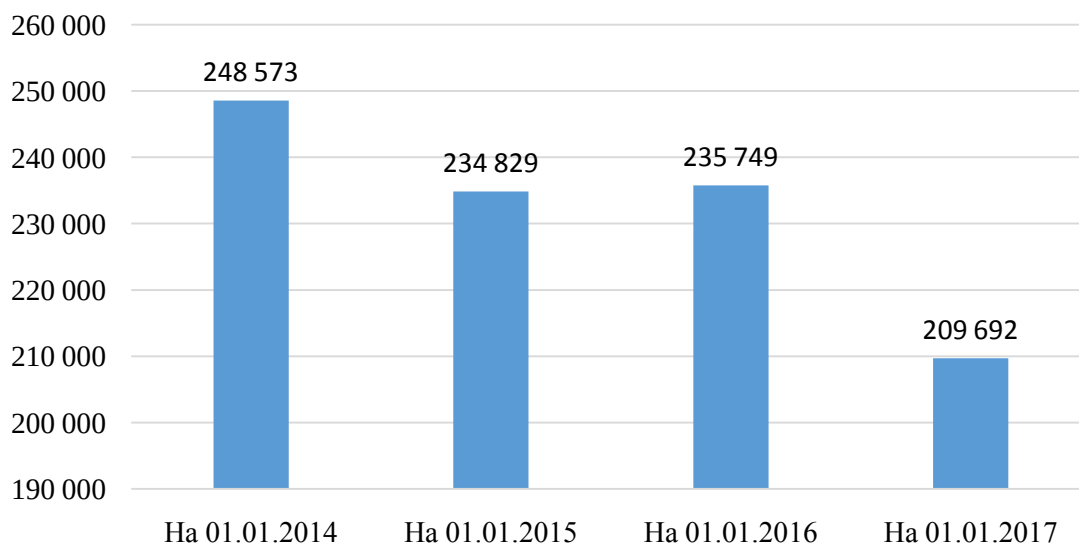


Рисунок 1 – Предоставленные физическим лицам ссуды, по которым срок платежа наступил в отчетном периоде за 2013 – 2016 гг, в млн.руб. [1]

Как свидетельствуют данные рисунка 1, начиная с 2016 года произошло снижение объема выданных кредитов, по сравнению с 2015 г на 26057 млн. рублей. Рост объема кредитования на начало 2016 г. по сравнению с началом 2015 г. составил 235 749 млн. руб. С одной стороны, это может рассматриваться как положительный факт, с другой - свидетельствовать о высоком уровне потребности населения в услугах кредитного рынка.

Обратимся к данным статистики, отражающей динамику доходов населения (рисунок 2).

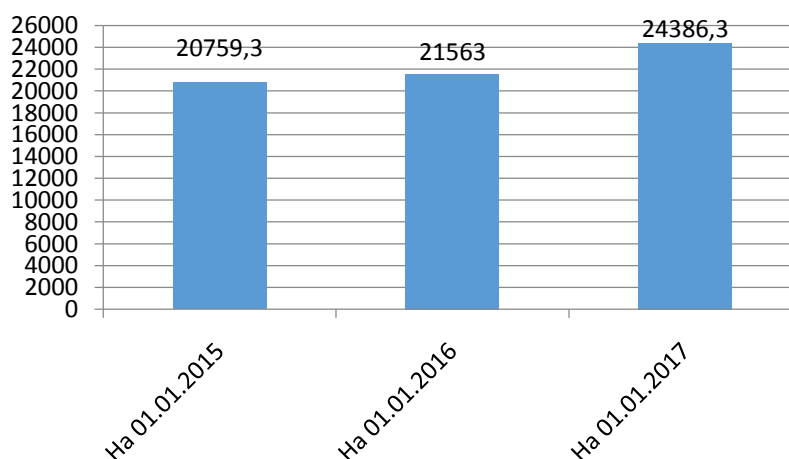


Рисунок 2– Среднедушевые денежные доходы населения в за 2014 – 2016 гг на душу населения, рублей [2].

Уровень благосостояния населения определяется, прежде всего, денежными доходами населения. С 2015 по 2017 гг замечен рост доходов населения. Темп роста подушевого дохода в период с 2015 по 2017 гг достиг 17,5%.

Доступность кредитных продуктов коммерческого банка находится в определенной зависимости как от уровня доходов населения, так и его стоимости. Динамика процентных ставок по банковским кредитам представлена на рисунке 3.

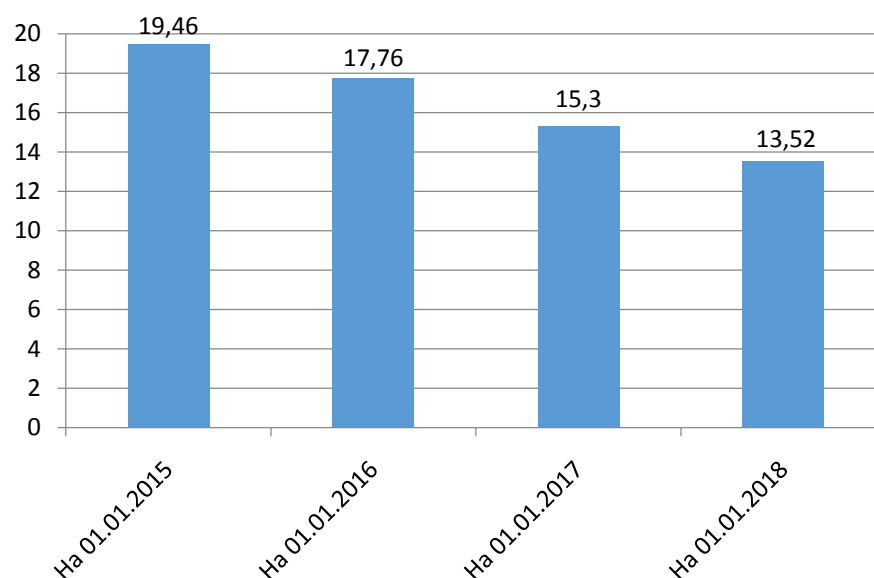


Рисунок 3 – Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам, предоставленным физическим лицам в рублях, в % за 2014 – 2017гг.[3]

Значения процентных ставок снижались в течение исследуемого периода в среднем на 2%, давая возможность физическим лицам делать заимствования. Однако статистические данные эту гипотезу не подтверждают, а, следовательно, имеют место и другие факторы, определяющие динамику процесса кредитования. По мнению ряда экономистов к числу дополнительных ограничивающих факторов доступности кредитных продуктов следует отнести закредитованность населения, чаще всего, имеющая место по причине слабой финансовой грамотности, или ее отсутствию как таковой.

Обобщив сказанное, можно обозначить причины, влияющие на динамику объемов выданных кредитов:

- низкая платежеспособность населения, либо ограничивающая суммы заимствований, либо совсем не позволяющая воспользоваться услугами кредитных организаций;
- высокий уровень закредитованности населения, как следствие низкой платежеспособности, и результат обращения к услугам микрофинансовых организаций, стоимость которых в десятки раз превышает стоимость кредитного продукта;
- низкая финансовая грамотность населения, приводящая к возникновению дополнительных и порой необоснованных обязательств в конечном счете увеличивающих стоимость кредита;
- несовершенство как процесса получения кредита, так и его обслуживания, несмотря на усилия кредитных организаций. Российские банки, по-прежнему, достаточно консервативны в процессе обслуживания своих клиентов, они будут работать только с теми, кто может документально подтвердить свою платежеспособность, имеет положительную историю без просрочек в прошлом, и достаточно прочно «стоят на ногах».

По нашему мнению, любое изменение потребительского спроса, сопровождаемое изменением денежных доходов населения, экономической неопределенностью, изменчивой конъюнктурой внутреннего рынка, а так же изменение процесса взаимодействия клиента и банка вносят свои коррективы в текущий и будущий спрос на банковские кредиты, снижая или повышая ценность понятия «доступность» как такового для населения в целом.

Список литературы:

1. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]: Центральный Банк России 2000-2018г. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_17.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_60627
2. Сайт Федеральной службы Государственной статистики [Электронный ресурс]: Официальная статистика \\\ Население URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/
3. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]: Статистика \\\ Банковский сектор URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

Тырышкина Н.В. – студент ЭК-43, Рудакова Т.А. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г.Барнаул)

Развитие современной банковской системы Российской Федерации происходит в условиях прогрессирующей конкуренции на рынке кредитных услуг. Привлечение новых клиентов требует от коммерческих банков расширения ассортимента предоставляемых продуктов и привлекательных условий. Появление и распределение новых предложений укрупняет рынок банковских услуг, но, в тоже время обостряет проблему актуального выбора в пользу того, или иного клиента с учетом его способности отвечать по своим обязательствам.

Кредитование – это форма финансовых отношений, при которой одно лицо (кредитор) предоставляет другому в пользование некоторую сумму средств на условиях возвратности, платности и срочности. Кредитоспособность клиента коммерческого банка — это способность заемщика полностью и в срок возместить свои долговые обязательства (основной долг и проценты). В отличие от его платежеспособности она прогнозирует способность к погашению обязательства на ближайшую перспективу. Уровень кредитоспособности заемщика отражает риск, связанный с выдачей ссуды определенному заемщику.

Банкам необходимо получать максимальную и достоверную информацию о заемщике, его финансовом статусе для принятия положительного решения о кредитовании [2]. Кредитование физических лиц позволяет коммерческим банкам, с одной стороны, увеличить свои доходы за короткий период времени, с другой, - максимизирует вероятность риска невозврата средств по причине низкой платежной дисциплины своих клиентов. Это обстоятельство способствует тому, что заимодатели находятся в постоянном поиске современных и более совершенных алгоритмов оценки не только текущей, платежеспособности клиентов, но и позволяющей сделать прогноз его будущего финансового положения.

Определение уровня кредитоспособности заемщика является одним из способов предостережений или снижений кредитного риска банка, под которым понимается определенный процент невозврата или просрочки текущего платежа.

Современная экономическая литература описывает ряд методик, предназначенных для оценки платежеспособности потенциальных заемщиков. На сегодняшний день существуют следующие способы оценки кредитоспособности физических лиц: скоринговые модели, изучение кредитной истории, оценка по финансовым показателям платежеспособности, андеррайтинг [3].

Скоринговая модель представляет собой определенный числовой алгоритм, позволяющий банкам на основе фактических показателей о потенциальном заемщике оценить его возможность вернуть заемные средства вовремя [5]. Самые распространенные данные о потенциальном клиенте для применения скоринговой модели банки используют: показатель среднемесячного дохода, продолжительность трудовой деятельности на

последнем месте работы, возраст, семейное положение, количество иждивенцев, образование, должность, недвижимость в собственности. Полученные данные преобразуются в балльную систему, после чего ведется подсчет. Результат сопоставляется с количественным порогом, который каждый банк устанавливает самостоятельно.

Изучение кредитной истории в целях определения кредитоспособности клиента подразумевает сбор информации о ранее полученных и погашенных заемщиком кредитов.

Кредитная история включает в себя следующие сведения: доходы и расходы клиента банка; определение кредитоспособности, а также платежеспособности заемщика по прошлым кредитным обязательствам; результат исполнений обязательств заемщика перед банком, где был заключен кредитный договор; существование просроченной задолженности, методы ее погашения и сроки; штрафы и взыскания, применяемые ранее банком к должнику; имущество должника и изменения ее состояния [1]. Основываясь на данных о доходах и расходах потенциального заемщика, а также информации об обязательных платежах банк может рассчитать чистый доход, который остается у клиента.

Определяя кредитоспособность заемщика по финансовым показателям платежеспособности банки акцентируют внимание на доходах потенциального заемщика (заработная плата), корректируя его на обязательные платежи и коэффициент риска банка. Специалист, занимающийся оформлением кредитных договоров, определяет платежеспособность клиента, выполняя контроль полученных от клиента документов и информации и максимально возможную величину кредита, на которую может рассчитывать заемщик.

Андеррайтинг в банке означает анализ платежеспособности клиента, тестирование заемщика для определения его кредитоспособности [4]. Систему андеррайтинг можно разделить на два типа: автоматическая (скоринг) и индивидуальная. Скоринговая модель была рассмотрена ранее. Индивидуальный андеррайтинг применяется банками при оформлении кредитного договора на крупные суммы, такие как автокредитование, ипотека и т.д. В процедуре оценки кредитоспособности задействованы несколько служб: юридическая, кредитная и служба безопасности. При таком методе принятие решений по кредиту может длиться от 1 до 10 рабочих дней.

На первый взгляд о достоинствах или недостатках каждой из рассмотренных методик можно судить по объемам отложенных или не исполненных в установленное договором время взятых на себя обязательств. Однако стоит заметить, что любая методика, это лишь формализация действий по изучению финансового положения клиента, которое в большей степени зависит от ряда обстоятельств, в которых оказывается заемщик. В условиях рыночной экономики периодичность возникновения таких обстоятельств и анализ последствий их влияния на финансовый статус клиента банка могут быть не предсказуемыми, а, следовательно, учтены, либо в последующие периоды в процессе оценки платежеспособности новых клиентов, либо компенсированы ростом стоимости кредита. Таким образом, в условиях экономических кризисов банки сталкиваются с одной стороны с проблемой снижения потенциальных клиентов по причине ухудшения их финансового статуса, с другой, с необходимостью увеличения процентных ставок для минимизации собственных потерь и находятся в постоянном поиске компромисса между желанием увеличить объем продаж кредитных продуктов и желанием снизить собственные риски. Эти желания должны воплощаться в методических подходах к оценке платежеспособности заемщиков физических лиц.

По нашему мнению, любая жизненная ситуация, не позволяющая выполнять принятые на себя обязательства, в которой оказывается реальный, или может оказаться потенциальный клиент, может быть объективно оценена при условии личного участия специалистов банка, а не переадресована искусственному интеллекту. В тоже время, если учесть тенденцию снижения услуг, оказываемых на условиях контактного общения, то сложно рассчитывать, как на объективность принятых решений в вопросах кредитования клиентов, так и на рост объема таких услуг.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 30.12.2004 года № 218 – ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О кредитных историях» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51043/ (дата обращения 29.03.2018).
2. Быкова Н. Н. Основные метода анализа кредитоспособности заемщика // Гуманитарные научные исследования. 2017. № 2 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2017/02/21757> (дата обращения 31.03.2018).
3. Абалакин А.А., Соболева Е.С., Османова Айшан Эхтирам Кзы Оценка кредитоспособности физических лиц на основе современных банковских технологий // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №5. 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/18EVN515.pdf> (дата обращения 02.04.2018)
4. Буров П.Д., Морозко Н.И. Андеррайтинг как инструмент оценки платежеспособности субъектов малого и среднего бизнеса: сущность и инновационные пути развития // Интернет – журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №5. 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/64EVN516.pdf> (дата обращения 25.03.2018)
5. Пфаненштиль И.В., Васильева А.А. Методы оценки кредитоспособности заемщика – физического лица // Проблемы современной науки и образования. Издательство «Проблемы науки». 2015. №35. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://scienceproblems.ru/metody-otsenki.html> (дата обращения 04.04.2018)

БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Черников А.И. – студент Эк-43, Чубур О.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Банковский продукт - конкретный банковский документ (свидетельство), который производится банком для обслуживания клиента и проведения операции. Это может быть вексель, чек, банковский процент, депозит, любой сертификат. Банковская услуга представляет собой банковские операции по обслуживанию клиента.

На данный момент в Алтайском крае функционируют 32 кредитные организации, 4 из них зарегистрированы в регионе. Основными продуктами банков являются: потребительские кредиты, рефинансирование и размещение депозитов.

Предметом рассмотрения в данной работе явились возможности и риски заемщиков при пользовании кредитными продуктами банков.

На динамику ипотечного кредитования в Алтайском крае повлияли программы повышения доступности жилья для населения, снижение инфляции и ключевой ставки Банка России. Банки привлекали более дешевые ресурсы, благодаря чему смогли снизить ставки по кредитам. Средняя стоимость ипотечного кредита в регионе за год уменьшились с 11,9% в декабре 2016 года до 9,9% в декабре 2017 года

В 2017 году кредитные организации Алтайского края выдали населению кредиты на сумму в 110 млрд. рублей. В сравнении с предыдущим годом прирост составил почти 30%. Еще более заметным оказался рост в сегменте ипотечного кредитования. За 2017 год жители региона получили 24 млрд. рублей ипотечными жилищными кредитами, это на 40% больше, чем в 2016 году. В сегменте ипотечного кредитования банки активно смягчали требования к заемщикам: уменьшали процентные ставки, увеличивали максимальный размер кредита и снижали минимальный первоначальный взнос.

Основными причинами, роста спроса на банковские кредиты, являются:

- желание жить "красивой жизнью" - многие люди любят роскошь, но все могут себе позволить приобрести дорогую вещь без использования кредита;
- острая потребность в деньгах;
- необходимость улучшения жилищных условий;
- оплата образования.

Можно выделить основные риски заемщиков:

1. риск включения в кредитное соглашение заведомо недействительных условий,
2. риск досрочного востребования кредита,
3. риск неправильного учета платежей,
4. риск невыдачи кредита,
5. риски утраты (повреждения) и отчуждения предмета залога,
6. риск обращения взыскания на предмет залога,
7. риск наступления ответственности поручителя,
8. риск невозврата кредита и (или) неуплаты процентов по нему,
9. риск банкротства банка.

Уровень закредитованности жителей Алтайского края на 2017 год составил 23%, это почти самый низкий показатель в Сибири. При этом уровень просрочки составляет в среднем 10%, что выше среднего по СФО. Объем кредита на домохозяйство региона — 145,5 тысяч рублей, из них 10% — просроченная задолженность. Для сравнения, показатель закредитованности в Новосибирской области составляет 30%. Средняя сумма кредита на домохозяйство — 214,5 тысяч рублей, из них 9% просрочки. В Республике Алтай закредитованность составляет 24%, кредитная задолженность на семью — 143,8 тысячи рублей, в том числе 9,5% просрочки. Жители Кемеровской области закредитованы на 26%, средняя задолженность на семью - 172,4 тысячи рублей, просрочка — 11%.

Основные пути снижения рисков заемщика являются:

1. Расчет комфортного размера платежа: $(\text{Доход} - \text{Обязательные платежи} - \text{Расходы на питание}) \cdot 50\%$.
2. Изучение текста договора и обращение внимания на полную стоимость кредита, штрафные санкции, права банка.
3. Соблюдение графика погашения кредита во избежание дополнительных расходов на оплату неустойки.
4. Использование способов снижения кредитной нагрузки: реструктуризация кредита либо досрочное погашение кредита.

В настоящее время на кредитном рынке предлагаются следующие варианты реструктуризации:

- «кредитные каникулы», предоставляются на год-два, когда нужно будет выплачивать только проценты по кредиту;
- увеличение срока кредитования с одновременным уменьшением ежемесячного платежа. Потребительский кредит обычно увеличивают на 3 года, а ипотечный — а на прибавленный период насчитываются проценты, а вся сумма разделяется на новый период. Таким образом, уменьшается ежемесячный взнос, но увеличивается общая переплата;
- снижение кредитной процентной ставки до минимальной;
- отмена некоторой части начисленных штрафов, из-за которых клиент не имеет возможности возобновить выплату по задолженности в прежнем режиме.

Реструктуризация имеет следующие положительные последствия:

- сохранение положительной кредитной истории,
- недопущение судебного разбирательства,
- экономия денежных средств,
- избавление от дефолта (минимизация платежей по графику кредитного договора),
- отсутствие выплат неустойки,
- ограждение от принудительных взысканий долга по кредиту.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАЗРАБОТОК

Шевырева С.Е. – студент Эк(в)-251, Глазкова Т.Н. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Современная наука – это важный инструмент экономического развития, как на региональном уровне, так и на уровне страны. Внедрение научных разработок повышает конкурентоспособность [1]. Не смотря на стремление развития науки и кажущееся увеличение количества научных разработок, существуют проблемы, основная из которых состоит в том, что они не доходят до стадии коммерциализации. Многочисленные программы, гранты, конкурсы поддерживают начальную стадию разработок, но не позволяют довести продукт до конечного потребителя, которые зачастую не знают о достижениях науки, следовательно, информационное сопровождение проектов недостаточное.

Ученые и предприниматели по-разному воспринимают цели исследования и предназначение инновационных разработок. В то время как ученому важен сам процесс получения продукта, предпринимателей интересует финансовое обоснование и эффект от внедрения [1].

Важнейшей составляющей научно-исследовательских разработок являются маркетинговые исследования. Каким образом можно оценить целесообразность выхода на рынок нового продукта? Можно выделить несколько факторов, которые влияют на этот процесс: рынок, конкуренты, потребители и так далее.

В самом начале, ещё на стадии выбора продукта, необходимо проанализировать ситуацию в отрасли, чтобы оценить специфику рынка. Данное исследование дает общее понятие о положении вещей. Оценивается информация, отражающая текущее состояние рынка: показатель объема рынка, географическое покрытие товарами, число сегментов и ключевых предприятий, средняя цена на рынке. Эти показатели также рассматриваются в динамике, что дает исследователю возможность проанализировать тенденции развития рынка. Эти данные могут помочь в выборе конкретного продукта [2].

Следующим этапом является анализ конкурентов, который необходим для того, чтобы предложить потребителю такой продукт, который его заинтересует, это может быть качественно новый продукт, продукт с более привлекательной ценой или продукт, несущий в себе определенную функцию для конкретных потребителей. При проведении данного исследования можно проводить оценку по тем же показателям, по которым ранее оценивался рынок [2]. В дальнейшем, когда уже будет разработан продукт, его также следует сравнить с конкурентами и выделить преимущества, на которые следует сделать упор при реализации.

Самый важный фактор в разработке нового продукта – потребитель. Эти исследования позволяют обрисовать портрет, то есть оценить предпочтения, социально-демографические характеристики, стиль жизни. Также в рамках этого фактора оцениваются знания и мотивация (барьеры и мотиваторы при покупке) [2]. На этом этапе необходимо четко ответить на вопрос «Для кого производить?», это может быть рынок, направленный на конкретный возраст потребителей, пол, потребителей с определенными болезнями и так далее. Очень часто исследователи применяют анкетирование с последующим анализом. Кроме этого возможно собирание статистических данных об определенном сегменте (например, разрабатывается продукт функционального назначения и для оценки количества потребителей необходимы статистические данные количества потребителей с дефицитом веществ, или при разработке продуктов лечебно-профилактической направленности нужны данные о количестве болеющих).

В ходе разработки продукта, когда уже было оценено, что производить, для кого и для какого рынка, необходимо выбрать технологию, определиться с ресурсами и оценить

их доступность. После этого необходим анализ о том, кто и где это может изготовить в промышленных масштабах. Высок интерес к продуктам, где используется местное сырье, особенно если оно не удалено от производства, а также импортозамещение в различных отраслях.

По итогам маркетинговых исследований необходимо оценить экономический, социальный, экологический, технический эффекты.

Исходя из вышесказанного, формируем вопросы, ответы на которые должен получить исследователь при проведении маркетинговых исследований в рамках научно-исследовательских разработок:

- что делать, а именно необходимое количество и какого качества;
- какие ресурсы необходимы;
- какую технологию использовать;
- кто это будет делать;
- кто будет потребителями товара;
- где это будет производиться;
- что это дает (потребителю, производителю, бюджету, региону) [3].

Инновационные разработки можно реализовать на практике через коммерциализацию. Для уменьшения риска внедрения продуктов инновационной деятельности необходимо проведение тщательных маркетинговых исследований и глубокого анализа рынка, конкурентов, потребителей и многих других факторов.

Список литературы:

1. Крутик, А.Б. Коммерциализация как путь реализации инновационных разработок [Текст] / А.Б. Крутик, Л.В. Ильина // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. - № 1. – С. 51-55.
2. Храпов, В.В. Маркетинговые исследования при выводе нового продукта [Текст] / В.В. Храпов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2007. - № 4. – С. 266-271;
3. Чепурова, И.Ф. Маркетинговые решения как фактор механизма развития малого бизнеса [Текст] / И.Ф. Чепурова // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2007. - № 3. – С. 80-89.

БИЗНЕС-ПЛАН И ЕГО РОЛЬ В ФИНАНСОВОМ ОБОСНОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Галактионова А.С., студент гр. Эк-42, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университетим. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Тема бизнес - планирования одинаково важна как для тех, кто только собирается создавать новое предприятие, так и для тех, кто уже не новичок в бизнесе, однако хочет расширить его объемы, видоизменить, или дополнить направления своей деятельности. Все предприятия (фирмы, компании) нуждаются в бизнес-плане. Тем не менее, для многих, особенно в нашей стране, необходимость разработки бизнес-плана не является неоспоримой истиной.

В Российской практике бизнес план получил распространение начиная с 90 годов, когда переход к рыночному механизму инвестирования потребовал изменения принципов финансирования капитальных вложений. Развитие новых моделей инвестиционного планирования было вызвано с одной стороны сокращением гос инвестиций обусловившем необходимость поиском альтернативных источников финансирования. С другой стороны, задачами достижения соответствия разрабатываемых проектов международным нормам. Бизнес план представляет собой документ, в котором комплексно, системно и детально обосновываются инвестиционные предложение и определяются основные характеристики инвестиционного проекта.

Бизнес план должен убедительно доказать эффективность принятия инвестиционного решения для его потенциальных участников.

В соответствии бизнес-плана и степени его детализации, зависит от ряда факторов:

- масштабности проекта и его характеристика,
- целевой направленности,
- степени риска и т.д.

Типовые методики составления бизнес плана разработан ЮНИДО (ООН) по проблемам промышленного развития.

С учетом основных принципов, лежащих в основе разработки бизнес-плана в мировой практике подготовлен ряд отечественных методик в том числе с использованием компьютерных программ (АльтИнвест и др.) [1]&

Различия методик состоят в степени детализации. В настоящее время определилась единая структура бизнес плана, которая включает:

1. Резюме проекта (краткая характеристика)
2. Характеристика продукции, работ или услуг.
3. Положение дел в отрасли
4. Анализ рынка
5. Производственная деятельность
6. Стратегия маркетинга
7. Управление реализацией инвестиционного проекта
8. Оценка рисков и способы их страхования
9. Финансовый план
10. Приложения

Наиболее важным разделом является финансовый план. Финансовое обоснование выступает критерий принятия инвестиционного решения. Поэтому разработка этого раздела должна вестись тщательно [2].

Фин. план включает:

1. Расчёт потребности в инвестициях. Он осуществляется на основе моделирования потока инвестиций, связанных с созданием новых производственных мощностей (модернизацией производства, его реконструкции или техническим перевооружением) и вводом объекта в эксплуатацию. Отражаются необходимые объемы инвестиций в оборотные активы и создание резервных фондов.

2. План доходов и расходов. Связан с эксплуатацией инвестиционного проекта, где приводятся расчеты основных показателей хозяйственной деятельности по проекту: валовой доход; объём и состав текущих затрат; валовая и чистая прибыль; денежный поток, определяемый как сумма амортизации и чистой прибыли. Сопоставление разного времени платежей осуществляется путем приведения их к базовому созданию, т.е. на основе дисконтирования.

3.Определение точки безубыточности. Она показывает при каком объёме продаж достигается окупаемость затрат. Безубыточность будет достигнута при таком объёме производства, когда уровень дохода равен сумме текущих, постоянных и переменных затрат. Чистый доход рассчитывается путем вычета из валового дохода НДС и акцизных сборов. Определение такой безубыточности осуществляется по формуле:

- объем продаж при котором достигается безубыточность производства
- сумма текущих постоянных затрат
- уровень чистого дохода к объему продаж (%)
- уровень переменных текущих затрат к объему продаж (%)

4.Срок окупаемости показывает через какой период времени окупятся вложения в инвестиционный проект.

5.Обоснование источников финансирования. Выбор способов финансирования должен быть ориентирован на оптимизацию структуры, источника формирования

инвестиционных ресурсов при этом следует учитывать достоинства и недостатки каждой группы источника финансирования инвестиционного проекта.

Зафиксировано различие мнений о бизнес-плане как инструменте повышения доходности предприятия в группах предпринимателей, имеющих и не имеющих бизнес-план. Те руководители, у которых есть в наличии бизнес-план в большинстве (75%) считают, что бизнес-план является инструментом повышения доходности бизнеса.

Выявлено, что в подавляющем большинстве (72,7%) предприниматели, которые имеют в фирме бизнес-план, разрабатывали его и раньше.

Самый высокий процент наличия бизнес-планов у руководителей, чьи предприятия находятся на подъеме (66,6%), самый низкий (23%) у предприятий в стадии становления. Хотя именно эта категория предприятий должна начинать свою деятельность с разработки бизнес-плана, который позволяет определить стратегию и тактику вхождения фирмы в бизнес.

Таким образом, значимость бизнес-плана как эффективного инструмента бизнеса для предпринимателей, которые имеют бизнес-план, подтвердилась самой предпринимательской практикой.

Большинство предпринимателей - 79,5% обращались за помощью к сторонним специалистам при разработке бизнес-плана. Этот факт свидетельствует о том, что самостоятельно предпринимателю сложно разработать бизнес-план. Составление бизнес-плана требует совместной работы со специалистом в этой области [3].

Бизнес-план оценивает перспективную ситуацию как внутри фирмы, так и вне ее. Он необходим руководству фирмы для ориентации в условиях акционерной собственности и, в определенной мере, при создании обществ. Именно при помощи бизнес-плана руководство фирмы принимает решение, какая часть прибыли остается в деле для накопления, а какая - распределяется в форме дивидендов между акционерами. Бизнес-план используется при обосновании мероприятий по совершенствованию и развитию организационно-производственной структуры фирмы, в частности для обоснования уровня централизации и ответственности.

В Российской Федерации уже давно существует необходимость улучшения привлекательности инвестиционного климата. Основные атрибуты все давно известны: благоприятный налоговый режим, развитое и стабильное законодательство, справедливая конкуренция, эффективная судебная система, невысокие административные барьеры и качественная инфраструктура для развития бизнеса [4].

Однако создавая привлекательный климат для инвестиций, необходимо четко осознавать, что инвесторы являются довольно широким кругом субъектов рынка, которые имеют разные цели, приоритеты, принципы принятия решений и отношение к риску.

Совершенно ясно, что, даже оперируя в российской экономике, которая кровно нуждается в любых инвестициях, каждое предприятие должно тщательно подбирать конкретных инвесторов, подходящих именно под их сферу деятельности. Предпочтения в выборе инвесторов должны базироваться на глубоком понимании структуры отечественной экономики, путях ее развития и осознании места собственной организации в этой экономике.

Список литературы:

1. Попова, В.М. Бизнес – планирование: учебник для вузов / В.М. Попова. - М.: Финансы и статистика. 2009.
2. Янковский, К.П. Инвестиции: учебник для вузов / К.П. Янковский. - СПб.: Питер, 2008.
3. Электронный ресурс: бизнес статистика <https://infoption.ru/>
4. Электронный ресурс: структура бизнес плана MasterPlans.ru

СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Попова Д.Д. – студент Эк-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Страхование предпринимательской деятельности, как отдельный вид имущественного страхования, образовалось с принятием ФЗ от 10 декабря 2003 года №172-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “Об организации страхового дела в Российской Федерации” и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации». Одновременно с страхованием имущества выделили, как самостоятельный объект страхования - предпринимательский риск. Так как почти все действия и решения, которые принимает предприниматель в результате своей деятельности, несут возможные поражения и потери, то есть являются рисковыми.

Предметом страхования предпринимательских рисков могут выступать убытки, которые возникают у страхователя в ходе предпринимательской деятельности. Они могут быть различного рода: 1) убытки, возникающие из-за невыполнения своих обязательств посредниками страхователя. В этом случае страхователь - это кредитор; 2) убытки, возникающие в результате изменения условий предпринимательской деятельности по причинам независящим от страхователя. Здесь обычно страхуются риски возникновения убытков в перерывах производства. Можно добавить, что в состав убытков, кроме реального ущерба, можно включить и упущенную выгоду.

Объектом страхования является интерес страхователя, который связан с правом компенсации за счет страхового возмещения таких убытков, которые появились у него в результате осуществления предпринимательской деятельности. Из-за затрудненности в определении конкретного размера потерь в момент заключения договора, страховая сумма чаще всего носит предположительный характер. В это же время страхования сумма может определяться следующим образом: 1) в виде страхования убытков в определенном размере от суммы убытков; 2) в виде страхования с определением границ ответственности страховщика (лимит страховой выплаты); 3) в виде страхования фактических убытков (полное страхование убытков).

Страховая стоимость в договоре страхования предпринимательской деятельности определяется размерами убытков деятельности предпринимателя, которые в результате страхового случая понес бы страхователь. Если страховая сумма, в договоре, выше страховой стоимости, то договор можно считать никудышным в части страховой суммы, которая превышает страховую стоимость. Уплаченная излишне часть страховой премии возврату в этом случае не подлежит.

Анализируя факторы страхования предпринимательской деятельности, можно выделить важные из них - внутренние факторы:

- принципы деятельности фирмы;
- ресурсы и их использование;
- качество и уровень использования маркетинга.

Причинами возникновения предпринимательского риска могут быть разные явления и процессы, определяющие различные риски.

Страхование в Алтайском крае развивается медленно, но прогрессивно, ниже приведена статистика рынка страхования в Алтайском крае за 2016 год.

За 2016 год объем страхового рынка Алтайского края составил 2906 млн. рублей, что на 16,7% больше прошлого года. Темп прироста по региону выше, чем в целом по Российской Федерации на 13,9%, а также по Сибирскому федеральному округу на 11,8%. Доля премий Алтайского края в общих премиях по Сибирскому федеральному округу увеличилась на 0,36 процентных пунктов и составила 8,65%. Выплаты за этот же период составили 1095 млн. рублей, и это на 1% выше, чем в 2015 году. В 2016 году наибольшие

темпы роста, по сравнению с 2015 годом, были по следующим видам страхования: добровольное страхование гражданской ответственности (394,61%), сельскохозяйственное страхование (178,48%), страхование грузов (152,97%), страхование жизни (152,90 %), прочего имущества граждан (132,58%), страхование от несчастных случаев (114,42%).

Проанализировав статистические показатели и информацию об отдельных субъектах страхового дела и структурировав данные за 2015, 2016 и 1 полугодие 2017 года, можно провести анализ страхования предпринимательских рисков в России и Алтайском крае. В таблице 1 представлены сведения о страховых премиях по федеральным округам.

Таблица 1 – Сведения о страховых премиях на страхование предпринимательских рисков по федеральным округам за 2016 - 2017 гг., тыс. руб.

Год	2016	1 полугодие 2017
По договорам страхования на территории Российской Федерации - всего	8 903 733	5 366 088
в том числе по федеральным округам:		
Центральный ФО	8 479 217	5 083 812
Северо-Западный ФО	245 873	172 672
Южный ФО	32 132	12 036
Приволжский ФО	29 570	44 061
Уральский ФО	14 193	5 946
Сибирский ФО	82 796	30 521
Дальневосточный ФО	18 917	16 521
Северо-Кавказский ФО	1 035	519
За пределами Российской Федерации	-	-

Сведения о количестве заключенных договоров страхования по субъектам Российской Федерации представлены в таблице 2

Таблица 2 - Сведения о количестве заключенных договоров страхования предпринимательских рисков по РФ и Алтайскому краю за 2015 - 2017 гг.

Год	2015	2016	1 полугодие 2017
По договорам страхования на территории Российской Федерации - всего	18 087	30 080	12 487
Алтайский край	116	313	506

Из рисунка 1 можно сделать вывод что количество заключенных договоров в Алтайском крае увеличивалось с 2015 по 2017 год

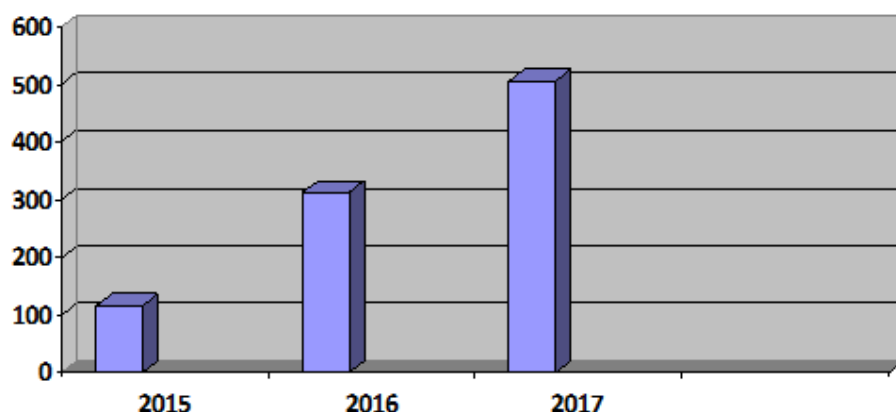


Рисунок 1 – Количество заключенных договоров страхования предпринимательских рисков по Алтайскому краю, шт.

Согласно статистическим данным[2], в России клиентов, которые остались довольны услугами своего страховщика в сфере предпринимательской деятельности, в 2016 году составило 85%. Этот показатель увеличился на 4% по сравнению с 2015 годом. Это может быть связано с тем, что страховые компании вовремя осуществляли выплаты предприятиям по предпринимательским рискам на сумму, соответствующую пожеланиям страхователя и договора.

В таблице 3 представлены сведения о страховых премиях и страховых выплаты по договорам страхования, заключенным без участия посредников за 2015, 2016 и 1 полугодие 2017 года

Таблица 3 - Страховые премии и страховые выплаты по договорам страхования предпринимательских рисков, заключенным без участия посредников в России и Алтайском крае за 2015 - 2017 гг., тыс. руб.

Год	Страховые премии		Страховые выплаты	
	По договорам страхования на территории Российской Федерации - всего	В Алтайском крае	По договорам страхования на территории Российской Федерации - всего	В Алтайском крае
2015	7 819 338	792	14 389 940	13
2016	8 903 733	1 615	7 944 713	-
1 полугодие 2017	5 366 088	2 321	13 947 310	-

Данные таблицы, представленной выше, показывают снижение почти на 2 млрд. руб. страховых премий в период с 2015 по 2017 гг. в целом по РФ. По Алтайскому краю же наоборот идет значительное увеличение страховых премий. Уменьшение объема страховых выплат наблюдается в период с 2015 по 2017 гг. в целом, а по Алтайскому краю за 2016, 2017 год данных не найдено. Уровень страховых премий в том же 2016 г. был установлен в размере от 23153 до 154851 руб., причём минимальный размер страховых премий платили те предприниматели, доход которых не превышал 300 тыс. руб. Предприниматели, не попавшие в это число, т.е. те, чей доход свыше 300 тыс. руб., были вынуждены платить премии в размере, превышающем минимальную сумму.

Подробнее можно рассмотреть динамику страховых премий и страховых выплат по России на рисунке 2

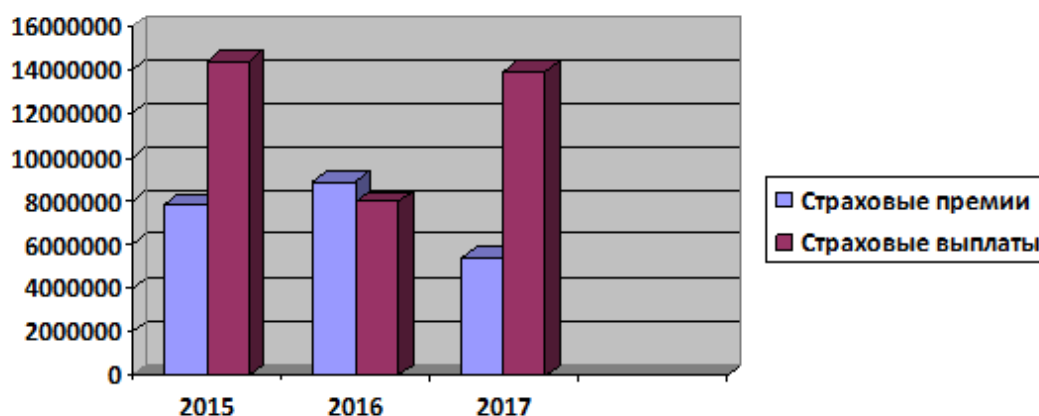


Рисунок 2 – Страховые премии и страховые выплаты по договорам страхования предпринимательских рисков, заключенным без участия посредников в России, тыс. руб.

Исходя из данных рисунка 2 можно сделать вывод: в 2015 г. Выплаты превышали премии в 2 раза; в 2016 году наблюдается значительное уменьшение выплат по сравнению с 2015 г., премии в свою очередь увеличились не значительно, но стали превышать по количеству выплат; в 1 полугодии 2017 г. Выплаты снова возвращаются в динамику 2015 года, а премии в 2 раза уменьшаются по сравнению с 2016 г.

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что на современном этапе мало разрешенной остается проблема страхования предпринимательских рисков как на отраслевом уровне, так и на организационном и методологическом аспектах [2]. На устойчивое положение компаний в настоящее время положительно влияет деятельность страховых организаций, которая направлена на регулирование и ликвидацию предпринимательских рисков. Деятельность и защиту предпринимателей на протяжении их существования будет поддерживать страхование. Деятельность страховых компаний также обеспечивает положительное влияние на экономику в целом. Берём во внимание, что предпринимательская деятельность сильно подвержена рискам в современных условиях экономики, поэтому целесообразно провести уточнение базы предпринимательского риска, разработать методический инструментарий для уточнения классификации рисков с учетом особенностей предпринимательской деятельности, определить факторы риска, характер их неопределенности, методы и способы их оценки и пути их минимизации [3].

Список литературы:

1. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>
2. Ильиных Ю.М. Перспективы развития страхового бизнеса в России/Ю.М. Ильиных//Вестник алтайской академии экономики и права. -2010. -№1. – С. 66-69.
3. Ильиных Ю.М., Афанасьева М.А. Перспективы развития имущественного страхования от рисков чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий в Алтайском крае//Вестник Алтайской науки. -2015. -№2(24). -С.68-73

ОБЛИГАЦИИ STRIPS

Яценко А.О. – студент Эк-43, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

STRIPS - являются долговыми ценными бумагами, которые созданы в процессе «стрижки купонов».

Стрипование – процесс разделения обычной купонной облигации на составные части: купоны и номинал, т. е. долговая ценная бумага превращается в портфель множества

краткосрочных и одной долгосрочной облигации. Инвесторы могут выбирать предпочтительные для них объекты инвестирования: основной долг или же процентные платежи.

На инвестиционном рынке STRIPS, на сегодняшний день являются новичками. Они обычные казначейские облигации, основной долг по таким облигациям является отделенным от процентных платежей. У инвесторов есть возможность выбирать предпочтительные для них объекты инвестирования: основной долг или процентные платежи. Привлекательность облигаций состоит в том, что они удостоверяют отношения займа между ее владельцем (инвестором) и лицом, выпустившим облигации (эмитентом). Эмитент, выпустивший облигации, обязуется погасить в определенный срок ссуду и выплатить ссудный процент, который представляет собой часть чистой прибыли, полученной благодаря займу. У облигаций есть два основных преимущества: как правило, более высокая доходность по корпоративным выпускам облигаций и возможность забрать деньги без потери набежавших процентов. Сегодня облигации относятся к одному из наиболее конкурентоспособных инвестиционных инструментов, обладающих потенциальными возможностями обеспечения привлекательной доходности в виде текущих процентов и/или прироста капитала.[1,93]

Выпускаются STRIPS в форме облигаций с нулевым купоном. По сравнению с обычными ценными бумагами, по ним не производится никаких промежуточных процентных выплат. То есть эти облигации приобретаются с большим дисконтом от номинала, который в свою очередь обозначает сумму, полученную при погашении облигации.

С 1983 года в США казначейство перестало выпускать новые купоны на предъявителя. Именно тогда зародилась идея о создании новых облигаций STRIPS. А в феврале 1985 года по приказу Федерального резервного банка в Нью-Йорке начался выпуск облигаций. А уже в середине февраля, была создана специальная программа «СТРИПС». Массовая продажа STRIPS началась в 1986 году брокерскими компаниями. Эти облигации моментально стали популярны не только в Америке, но и в других развивающихся странах [5].

STRIPS -это облигации с нулевым купоном, которые основываются на записях из регистров Казначейства о выпущенных ценных бумагах. Выпуск облигаций STRIPS осуществляется при любом выпуске казначейских ценных бумаг со сроком погашения 10 или более лет. Брокерская контора приобретает казначейские ценные бумаги с помощью внесения записей в электронные регистры. Казначейство отмечает право брокерской конторы на владение данным конкретным выпуском, в то же время не передает брокерской конторе фактические сертификаты на облигации, которые впоследствии необходимо было бы погашать. Затем брокерская контора производит расчетное отделение процентных платежей от основного долга и создает у себя на балансе облигации с нулевым купоном, основанные на части основного долга или процентных платежей первоначального выпуска казначейских облигаций. Доходы от казначейской облигации, брокерская контора будет использовать для того, чтобы выплачивать деньги держателям облигациям STRIPS [2].

Казначейские облигации, лежащие в основе STRIPS, обладают высоким рейтингом и являются популярными у многих инвесторов. Основными причинами популярности этих облигаций являются:

- надежность и обеспечение казначейскими облигациями. Риск потенциального намека на дефолт, который существовал до 1986 года, был устранен с введением системы STRIPS, контролируемой непосредственно самим Казначейством США. Т.к. в этот период времени в результате перепроизводства нефти, ее стоимость упала ниже 10 долларов за баррель, 1986 год-год нефтяного шока.

- система STRIPS позволяет инвесторам получать доступ к рынку казначейских облигаций, не обладая при этом весьма значительным капиталом. Облигации STRIPS,

основанные на процентных платежах, которые соответствуют казначейской облигации, могут стоить всего несколько сотен долларов. А минимальная сумма при покупке казначейских облигаций может составлять 10 000 долларов;[4]

-так как облигации STRIPS являются ценными бумагами с нулевым купоном, то это означает, что инвестор наперед знает будущую стоимость своих инвестиций. Номинальная стоимость облигаций STRIPS выплачивается в конце срока обращения, и доход будет составлять разницу между номиналом и ценой, по которой были приобретены эти облигации. У стандартных облигациях инвестор теряет потенциальную сумму процентных платежей, которые он получал бы до планового погашения облигации. Прогнозируемый доход по облигациям STRIPS может быть выгодным при планировании специфических финансовых целей[5];

-преимуществом облигаций STRIPS по сравнению с казначейскими облигациями является широкий выбор доступных дат погашения;

-активный вторичный рынок существует для облигаций STRIPS. Цены на эти облигации могут быть весьма разными, в зависимости от срока их погашения и изменений в существующих на рынке процентных ставках, от их доходности. Облигации STRIPS подходят для включения в пенсионные счета, на которых их стоимость будет прирастать в бензоловом режиме до тех пор, пока собственник облигаций не выйдет на пенсию [4].

Наличие на рынке большого разнообразия C-strips позволяет формировать так называемые пакеты стрипованных облигаций (stripbondpackages), нашедшие распространение в отдельных зарубежных странах (Канаде). Процесс построения аналогичен реконституции, однако равноценность содержащихся в пакете C-strips не является обязательной.

Различают два вида пакетов:

а) облигационный тип пакета подразумевает регулярные выплаты процентов с момента формирования пакета и погашение номинала в установленную дату, т. е. построение денежных потоков производится аналогично схеме выплат купонной облигации;

б) аннуитетный тип пакета включает регулярные выплаты процентов, но не предусматривает погашения номинала в конце периода.

Следует отметить, что процесс стрипования не дает инвесторам преимуществ в налогообложении. Доходы от раздельного обращения купонов и номинала облагаются, как и доходы от операций с бескупонными нестрипованными облигациями. Поэтому разница между ценой покупки и номинальной стоимостью при погашении формирует налогооблагаемую базу по налогу на доходы физических лиц или по налогу на прибыль.

Сертификаты на купонные выплаты исключают возможность рефинансирования задолженности по ним, поскольку поток платежей фиксирован. В то же время стрипование дает возможность инвесторам сформировать денежный поток при заданной структуре процентных ставок. Интерес со стороны мелких инвесторов к strips возникает вследствие того обстоятельства, что данный объект вложения не требует значительных. Владелец обычной купонной облигации, которые не желают или испытывают сложности с продажей бумаги целиком, что возможно вследствие не ликвидности соответствующей бумаги, стрипование дает возможность продать часть дохода долгового инструмента, сохраняя право на получение номинала и остального купонного дохода по облигации. Таким образом, продажа strips равнозначна получению кредита[3].

Программы STRIPS в Российской Федерации

Сдержанная политика Минфина России на рынке государственных ценных бумаг оказывает непосредственное влияние на основные направления управления государственным долгом. Политика по замещению внешнего долга внутренними заимствованиями имеет некоторые негативные стороны.

Во-первых, для проведения эффективной политики внутреннего заимствования в стране не создана система регулирования, обеспечивающая полную защиту прав инвесторов.

Во-вторых, в условиях относительно невысокой инвестиционной активности внутри страны государство, осуществляя масштабные внутренние заимствования, будет конкурировать с частным заемщиком. Поэтому финансовые средства, которые могли бы быть использованы в отраслях хозяйства, станут привлекаться государством, что может привести к так называемому эффекту «вытеснения инвестиций».

В-третьих, нет оснований полагать, что ситуация с низкой ликвидностью рынка государственных ценных бумаг изменится. Сравнительно невысокий объем внутреннего рынка и большая концентрация активов банковской системы в банках с государственным участием привела к тому, что их поведение на рынке государственного долга стало одним из доминирующих факторов, влияющих на ликвидность и доходность рынка.

Что касается внедрения программы STRIPS, то в западных странах оно осуществлялось в условиях развитой инфраструктуры рынка ценных бумаг. В России же процесс институциональных преобразований не завершен. Программа стрипования предполагает функционирование единого центра, в рамках которого осуществляется стрипование конкретной облигации. На практике таким центром может выступать либо Центральный депозитарий, либо электронная система, контролируемая регулирующим органом на рынке государственных ценных бумаг. Другим не менее важным условием внедрения программы STRIPS является ее законодательная поддержка. Особенность деятельности Минфина России, характеризующаяся консервативным стилем управления государственным долгом, может значительно затруднить формирование законодательной базы STRIPS [3].

В то же время следует учитывать, во-первых, что цены на бескупонные облигации колеблются значительно больше, чем аналогичная купонная облигация, и чувствительнее к изменению процентной ставки на рынке. Во-вторых, поскольку рынок стрипованных облигаций возник относительно недавно, объем совершаемых на нем сделок невелик, что и делает его менее ликвидным по сравнению с традиционным рынком купонных облигаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что при прочих равных условиях облигации являются более гибким способом мобилизации капитала для эмитента и вложения средств для инвестора. В последние годы интерес инвесторов к облигациям значительно вырос, так как более высокие и гибкие процентные ставки привлекли к рынку облигаций. Изменение процентных ставок является наиважнейшим фактором на рынке облигаций, поскольку оно определяет размер не только текущего дохода, но и прироста (или убытка) капитала, который получит инвестор.

Список литературы:

1. Рынок инвестиций / В.Н. Чапек. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 314 с.
2. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1999. – XII, 1028 с.
3. <http://sice.ru/cnts/1008>
4. http://www.radas.ru/doc_x-p_363_radas.html

БАНКОСТРАХОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Игонин Н.М. – студент гр. ЭК-42, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, (г. Барнаул)

Сегодня все более существенное влияние на экономику России и, в частности, на ее финансовый сектор оказывают общемировые тенденции, такие как глобализация, интеграция, унификация. В результате такого влияния взаимное проникновение банковского и страхового бизнеса стало в последние годы доминирующей тенденцией в Российской экономике. Такой способ организации сотрудничества между банками и страховыми компаниями как банкострахование стал уже неотъемлемой частью современных финансовых процессов как средство, обеспечивающее экономическую безопасность.

Модель сотрудничества банковского и страхового секторов экономики появилась еще в 1920-е гг. в некоторых странах Западной Европы. Понятие «банкострахование», которым начали называть процесс реализации страховых услуг через банковскую сеть, появился во Франции в 1970-х гг. - в период интенсивного развития строительной индустрии и ипотеки, когда страховые компании стали продавать полисы длительного страхования жизни заемщика через отделения банков.

Банковское страхование — это процесс, который осуществляется в результате слияния деятельности банков и страховых компаний и который позволяет координировать реализацию общих товаров, взаимодополняющих друг друга; увеличивать общедоступность экономических ресурсов, которые возникают в процессе партнёрства; а также повышать результативность работы с клиентами [1].

В узком смысле, банковское страхование — это организованная концепция продаж страховых полисов посредством предоставления услуг в разветвлённой сети банковских отделений и филиалов. Необходимо отметить, что банковское страхование способно рассматриваться с помощью двух подходов — институционального и функционального.

Институциональный подход:

Банковское страхование работает на основе партнёрства между страховыми организациями с одной стороны; с другой - разнообразными банковскими и небанковскими учреждениями[2].

Функциональная сторона банкострахования. Она выглядит как комплекс всех возможных услуг (страховые и банковские) и их финансовая составляющая.

Цель банковского страхования: увеличение большего количества портфелей банков и страховых организаций посредством реализации главных направлений сотрудничества.

Взаимовыгодное сотрудничество в такой кооперации сводится:

- к возможности разработки новых разнообразных финансовых продуктов на стыке банковской и страховой деятельности;
- к уменьшению себестоимости транзакций, а также информационных издержек;
- к привлечению дополнительного контингента клиентов и достижению полного контроля над их финансовыми потоками, что приводит к расширению возможностей маркетингового анализа.

Потребность участия страховой компании в организации банковского бизнеса обуславливается его содержанием, наличием обширного списка рисков, которые банки не могут нейтрализовать своими силами.

Преимущества для банков как участников банкостраховой группы:

1. создание нового центра доходов за счет продаж новых продуктов, которые являются источником получения комиссионного дохода для банка, а также за счет повышения показателя перекрестных продаж страховых продуктов клиентам банка. При наличии этой схемы сотрудничества банк работает как страховой агент, размер страховой премии может достигать 30 - 50 %;
2. увеличение доходности с одного клиента банка за счет перекрестной продажи нескольких продуктов (к примеру: продажа платежной карты, кредита и страховки);
3. повышение лояльности клиентов банка, благодаря расширению продуктового предложения и созданию конкурентных преимуществ в сравнении с

разными банками. Однако, если банк предоставляет своим клиентам не только кредит или текущий счет, а целый комплекс услуг, то клиент будет относиться к сотрудничеству с этим банком с большим интересом;

4. увеличение клиентской базы за счет клиентов страховых компаний для продажи как кредитных, так и некредитных банковских продуктов;

5. увеличение объемов привлеченных свободных средств страховых компаний на счетах банков;

6. уменьшение издержек банковского бизнеса компании за счет консолидации финансовых услуг.

Преимущества для страховых компаний при продаже продуктов банковского страхования:

1. увеличение объемов страховых премий. Это происходит за счет привлечения клиентов банка;

2. уменьшение затрат на привлечение клиента (клиентов для страховой компании поставляет банк; маркетинговые расходы уменьшаются, поскольку они разделяются между банком и страховой компанией, либо страховая компания вообще не имеет расходов);

3. уменьшение операционных затрат (продажа через банковскую сеть — это позволяет снизить затраты на персонал, а также офисные помещения);

4. улучшение качества обслуживания своей клиентской базы путем консультаций по выбору банков, автосалонов, риэлтерских компаний и т.д.

Преимущества банкострахования для клиентов:

1. обеспечение более разнообразного выбора услуг, а также наличие возможности комплексного обслуживания;

2. возможность получения банковских и страховых услуг в одном месте;

3. снижение стоимости предоставляемых услуг. Стоимость продуктов, услуг финансового супермаркета может быть снижена на 10-15% благодаря широким возможностям внутреннего трансфертного ценообразования, который существует между банком и страховой компанией в рамках одного финансового объединения, а также предоставлению общей скидки для всех продуктов и услуг.

В заключении, следует вывод, что сотрудничество банков и страховщиков считается значимым направлением развития для современного Российского финансового рынка. Однако стоит отметить, что преимущества в построении отношений, имеющих длительный характер, с банками получают лишь те страховые фирмы, которые готовы к внедрению инновационных видов сотрудничества и кооперации и готовы предлагать уникальные условия по ведению совместного бизнеса. Кроме этого, возникает необходимость предлагать организацию современных, выгодных, видов финансовых корпораций, для взаимовыгодного партнерства и диверсификации линейки продуктов. В России же только в 90-е гг. была создана комплексная программа банковского страхования, которая реализовалась в промышленно- страховой компании (ПСК) и называлась по аббревиатуре компании - ПСК (Прибыль. Страхование. Консалтинг). В мире существует несколько моделей банкострахования. Одну из них, а именно модель аутсорсинга, реализует дочерняя компания ПАО «Сбербанк» - ООО СК «Сбербанк страхование жизни», специализирующейся на программах рискового, накопительного и инвестиционного страхования жизни. Суть данной модели заключается в создании самостоятельного банковского филиала, предоставляющего страховые услуги. Реализацию второй модели банкострахования, то есть сотрудничество с какими-либо страховыми компаниями, реализуют в основном мелкие компании, т.к. не в состоянии открыть отдельный филиал [3]. Доля банкострахования в 2016 году достигла исторического максимума. Если в 2015 году на данный канал продаж приходилось 25,8% премий, то в 2016-м эта доля выросла до 35,2%. Ожидается, что к 2018 году доля этого канала продаж достигнет 45%. Рост банкострахования происходит не за счет страхования

заемщиков, а за счет инвестиционного страхования жизни. Вскоре банкострахование впервые в истории обойдет агентские продажи. Между тем агентский канал продаж остается главным в моторном страховании [4]. Подводя итоги 2016 года, отметим, что общий рост страхового рынка составил 15%, драйвером роста стало страхование жизни, выросшее на 66%. На втором месте по скорости роста — страхование от несчастных случаев - 27,1%, на третьем - ОСАГО (плюс 15,7%). По-прежнему слабыми местами рынка остаются КАСКО (минус 16,6%) и ОПО (обязательное страхование опасных объектов), которые показали отрицательную динамику. Количество страховщиков, работающих в сегменте КАСКО, за год сократилось с 165 до 126 компаний. Из них 25 имеют коэффициент выплат больше 100%. Доля премий, полученных при участии посредников, оказалась максимальной за пять лет — она достигла 70,3%. При этом услуги посредников дешевеют в связи с урезанием комиссий страховщиками. Сейчас они составляют в среднем 20,8%. В качестве одного из основных трендов на страховом рынке является рост электронных продаж и продуктов с телематикой, подчеркивают во Всероссийском Союзе Страховщиков. В 2016 году в среднем по рынку на онлайн-продажи приходилось 0,5% (в моторном страховании процент выше — около 0,9%), в 2017-м они, как ожидается, вырастут в десять раз - до 5%. Во Всероссийском Союзе Страховщиков отмечают тенденцию: доля рынка, контролируемая компаниями из топ-10 и топ-20, растет. В 2016 году на 22 страховщика приходилось 80% рынка, а ведущая десятка контролировала 65% рынка, прирост премий организаций из топ-10 составил 91,2 млрд рублей. Уже в следующем году 80% премий будет собираться менее чем 20 компаниями. Количество действующих страховых компаний снижается - в 2016 году отозвано 73 лицензии. На 31 декабря 2016 года в РФ было 256 страховых компаний и 12 обществ взаимного страхования. Также в состав Всероссийского Союза Страховщиков приняты 19 страховых организаций. Общее число членов Саморегулируемой организации (СРО) (в декабре 2016 года ВСС получил статус саморегулируемой организации) - 154 страховые организации плюс три ассоциированных члена союза. Еще 90 компаний, по словам главы ВСС, пытаются «минимизировать взносы» и откладывают вступление до 3 июня, когда членство в СРО станет обязательным для всех. Компании, не вошедшие в состав СРО в указанный срок, не смогут осуществлять страховую деятельность. Однако, все организации, являвшиеся членами союза до преобразования, стали членами СРО автоматически [5]. Среди основных тенденций дальнейшего развития при взаимодействии банков и страховых организаций в Российской Федерации следует отнести [6]:

- организацию крупных банкостраховых групп;
- разработку новых инновационных финансовых продуктов и услуг;
- развитие и укрепление взаимоотношений банков и страховых организаций.

Факторы, которые препятствуют полноценному развитию рынка банкострахования [7]:

- недостаточная прозрачность в системе аккредитации страховщиков банками;
- неразвитость кросс-продаж;
- наличие соглашений страховых компаний и банков, которые ограничивают возможность выбора у клиента;
- различие подходов к взаимодействию со страховщиком даже в рамках одного банка;
- недостаток качественных и технологичных банкостраховых продуктов в целом по рынку.

Кроме того, многие страховые компании не готовы разрабатывать индивидуальные условия страхования рисков банка, что также вызывает претензии со стороны банков, потому как типовые формы договоров, содержащиеся в правилах страхования, не всегда удовлетворяют желаниям банка [8].

Известно, что защититься от всех банковских рисков при помощи лишь одного страхования невозможно. Внутренние банковские процедуры по выявлению, оценке и

управлению рисками призваны не допустить реализации опасных событий в жизни кредитной организации, или хотя бы минимизировать их последствия. Сформированные заранее резервы на возможные потери позволяют распределить убытки во времени.

Список литературы:

1. Скворцова Н.В., Урмацких С.А. Рынок банкострахования в России: современное состояние, проблемы и новые правила его функционирования // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXV междунар. науч.-практ. конф. № 3(35). – Новосибирск: СибАК, 2014.
2. Аппанова Ю.Э., Костин М.Д., Удалов А.А. Подходы к определению видовых характеристик контрактных отношений в современной институциональной экономике // NovaInfo.ru. 2016. № 44-4. С. 173-177.
3. ООО «Сбербанк страхование жизни» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные.— Режим доступа: <https://sberbank-insurance.ru>
4. Партнер Национального агентства финансовых исследований Павел Самиев. Режим доступа: <http://www.banki.ru/>
5. Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) и Российского союза страховщиков (РСА) Игорь Юргенс. [Электронный ресурс]: официальный сайт. — Электронные данные.— Режим доступа: <http://www.banki.ru/>
6. Матвеев А.А., Просалова В.С. Развитие российской банковской системы: тенденции, проблемы и перспективы // Территория новых возможностей. - 2012. №1. - С.120-126
7. Ильиных Ю.М. Банкострахование и тенденции его развития в РФ / Ю.М. Ильиных, Н.В. Щербакова. — Барнаул: Из-во АлтГТУ им. И.И. Ползунова, 2015. - 51 с.
8. Радчукова Е.О. Проблемы и перспективы страхования банковских рисков в России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. междунар. науч.-практ. конф. № 6(50). – Новосибирск: СибАК, 2015.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Пушкарёв Д.С. – студент Эк-43, Толмачёва Е.М. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В данной статье раскрываются теоретические вопросы, проблемы и перспективы развития внутреннего аудита на предприятии.

В современных условиях экономической нестабильности важным элементом является внутренний аудит. Для нормального функционирования экономики необходима всесторонняя и объективная картина финансового состояния и деятельности организаций за определенный период. Внутренний аудит способен оказать помощь предприятиям в совершенствовании процедур внутреннего контроля, созданию информации об издержках, рисках, а также выработке рекомендаций по эффективному использованию ресурсов для успешного функционирования предприятия.

В экономически развитых странах бизнесмены уделяют внутреннему аудиту такое же пристальное внимание, как и внешнему. У нас в стране пока не так: если становление внешнего аудита в России, можно сказать, уже состоялось, то отечественный внутренний аудит и в профессиональном, и в законодательном, и в институциональном аспектах сегодня находится все еще в зачаточном состоянии. Значение собственного аудита еще в полной мере не оценено.

Главной целью внутреннего аудита является предоставление руководству объективной, надежной и своевременной информации о деятельности предприятия. Задачей внутреннего аудита выступает организация системы внутреннего контроля,

являющаяся обязательной компонентой для воплощения прав и ответственности управляющего органа и должностных лиц [1].

Эффективность работы топ-менеджеров предприятия определяется их способностью минимизировать возникающие риски. Система внутреннего контроля нацелена на снижение негативного влияния всевозможных рисков.

Процесс управления предприятием и система внутреннего контроля неотделимы друг от друга. Их целостность обусловлена потребностью в постоянном взаимодействии. Система внутреннего контроля — это эффективный элемент управляющего процесса предприятия, который помогает обеспечить управляющих важной информацией, по функционированию всех ее подсистем методом верной постановки финансовой, правовой работы, бухгалтерского учета и отчетности.

Внутренний аудит — это деятельность предприятия, регламентированная внутренними документами, которая необходима в первую очередь для предотвращения потерь ресурсов, стабилизации бухгалтерского учета, а так же по контролю звеньев управления и различных аспектах функционирования предприятия. Существуют три основных подхода к организации внутреннего аудита: создание собственной службы внутреннего аудита, аутсорсинг, косорсинг.

Создание службы внутреннего аудита подразумевает, что работники компании превосходно знакомы с внутренней структурой и отраслевыми отличительными чертами бизнеса. Положительным нюансом считается и то, что когда аудиторские задания производятся своими штатными работниками, то приобретенные ими умения и навыки остаются внутри компании. Помимо всего этого, начальство компании применяет внутренний аудит как базу для проф. подъема, приобретения конкретных умений и продвижения по карьерной лестнице будущих управленческих кадров.

Вторым способом организации внутреннего аудита является использование аутсорсинга. Данный подход предполагает полную или частичную передачу функций по ведению внутреннего аудита специализированной компании или внешнему консультанту.

Третий вариант заключается в том, что в рамках предприятия создается отдел внутреннего аудита, но в некоторых случаях могут привлекаться эксперты специализированной компании или внешние консультанты.

Необходимо заметить, что выбор способа организации службы внутреннего аудита во многом определяется отраслевой особенностью и масштабами деятельности предприятия, которые необходимо рассматривать перед планированием.

Так построение службы внутреннего аудита помогает минимизировать затраты предприятия, которые связаны с проведением внешнего аудита, т. к. при обязательной внешней проверке, внешняя служба сможет полагаться на результаты проверки службы внутреннего аудита, что поможет сократить значительный объем действий, выполняемых внешними аудиторами.

Система внутреннего аудита предприятия имеет ряд значительных преимуществ, которые, во-первых, связаны с выявлением запасов, средств, а во-вторых источников необходимых предприятию. Не менее большую роль играет и исследование рекомендаций, затрагивающих модернизации системы учета и внутреннего контроля либо, как минимум, оценка применения уже имеющегося на предприятии информационно-программного обеспечения. Данные превосходства, в конце концов, дадут почву для увеличения интересов различных инвесторов для таких фирм [2]. Перспективами создания службы внутреннего аудита для предприятий являются:

- установление эффективного контроля за структурными подразделениями предприятия
- выявление резервов производства и наиболее перспективных направлений развития

- выполнение внутренними аудиторами консультативных функций.

Верно сложенная работа службы внутреннего аудита обязана направлять сотрудников фирмы, особенно при условии финансового спада, исполнять действующее законодательство, придерживаться нормативных актов, созданных предприятием внутренних проектов, правил и процедур, вовремя предостерегать и уменьшить риски, связанные с незапланированными затратами или же утратой репутации предприятия [3]. Наиболее проблемные аспекты внутреннего аудита представлены на рис.1.



Рис. 1 - Проблемные аспекты в системе внутреннего аудита предприятия.

Отмеченные проблемы могут привести к пробелам, связанным не столько с организацией внутреннего аудита, но и к проблемам в теории и практике. Руководители современных предприятий в условиях сложившейся сложной экономической ситуации, все более критично оценивают финансовое положение своих предприятий. В условиях ужесточающейся экономической конкуренции, в целях закрепления своих позиций на рынке и повышения эффективности бизнеса, руководители пытаются направить свои усилия на мобилизацию собственных резервов, выявление причин потерь и перерасхода материальных и финансовых ресурсов предприятия[4].

В связи с тем, что топ-менеджеры порой готовы точно и верно оценить ситуации, они обязаны применять информацию, которой в полной мере обладает внутренний аудит. Непосредственно данный инструмент может помочь провести анализ и увеличить эффективность принятия решений руководством. Благодаря внутреннему аудиту, руководителю удастся по-новому взглянуть на вещи и оценить качество принятых управленческих решений.

Подводя итоги, нужно отметить, что в наше время развития и становления рыночных отношений, предоставляются большие полномочия внутреннему аудиту показать собственные возможности и доказать свою потребность как владельцам, так и менеджменту фирм. При организации отдела внутреннего аудита у руководства фирм возникает мощный инструмент, при помощи которого можно увеличить эффективность бизнеса и достичь новых высот.

Список литературы:

1. Воронина Л. И. Аудит: Теория и практика: учебник для бакалавров / Л. И. Воронина. — 3-е изд., перераб. — М.: Издательство «Омега-Л», 2014. — 566с.
2. Орлова О. Е. Проблема организации внутреннего контроля // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения — 2012.— № 6 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа»;
3. Полисюк Г. Б. Место и роль внутреннего аудита в системе внутрифирменного контроля // Все для бухгалтера — 2011.— № 7 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа».
4. Боровицкая М. В. Перспективы развития и проблемы аудита эффективности в России// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). С. 11–13.

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПО СИСТЕМЕ СТАНДАРТ-КОСТ

Дьякова Ю.Н.- студент ЭК-43, Толмачева Е.М.- к.э.н., доцент.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

При процессе бюджетирования все предприятия сталкиваются с проблемой создания единого информационного пространства. Под этим понимается база данных сводной финансовой и производственной отчетности, ведущейся бухгалтерией. Также данных оперативного учета, ведущегося другими управленческими службами и структурными подразделениями. Чтобы сформировать единую информационную базу на предприятии, внедряют комплексный нормативный метод учета (стандарт-кост).

В настоящее время внедрение системы стандарт-кост является актуальной задачей, так как на многих предприятиях можно найти недостатки в организации производства, в использовании материальных и трудовых ресурсов. Также можно выявить имеющиеся внутренние резервы. Выявляются отклонения, их причины и виновники, заостряется внимание на неполадках. Проводится анализ, сколько можно потерять в каждом конкретном случае. Самое главное, что можно сделать, чтобы таких потерь не было.

Целью исследования является изучение системы учета «стандарт-кост» и выявление ее особенностей.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить развитие и современное состояние систем учета затрат;
- охарактеризовать систему учета «стандарт-кост»
- выявить недостатки и преимущества метода учета затрат по системе.

Система учета нормативных затрат, или "стандарт-кост" (Standard-cost), представляет собой систему учета затрат и калькулирования с использованием нормативных (стандартных) затрат. Это средство управления прямыми затратами. В основе лежит принцип учета и контроля затрат в пределах установленных норм и по отклонениям от них.

Смысл системы в том, что в учет вносится то, что должно произойти, а не то, что произошло. Также учитывается не сущее, а должное, и обособленно отражаются возникшие отклонения. Основная задача - учет потерь и отклонений в прибыли предприятия. В ее основе лежит четкое, твердое установление норм затрат энергии, материалов, рабочего времени, труда, заработной платы и других расходов, которые связаны с изготовлением какой-либо продукции или услуг. Кроме того, установленные нормы нельзя перевыполнить.

Цель системы «стандарт-кост» — правильно и своевременно рассчитать эти отклонения и отразить их на счетах бухгалтерского учета.

При применении «стандарт-кост» перед началом производственного процесса проводится предварительное нормирование затрат. Как правило, нормативные затраты определяются по таким статьям расходов, как: основные сырье и материалы; накладные расходы; оплата труда основных производственных рабочих.

При нормировании затрат нормы расходов материалов и сырья, также нормы оплаты труда основных производственных рабочих исчисляются на единицу продукции. Сметы и нормы используются для больших производств, где каждая единица экономии или перерасхода приводит к либо получению большей прибыли, либо, наоборот, ее значительному снижению.

В процессе производственной деятельности все факты отклонений от нормативных показателей должны быть учтены для проведения анализа причин отклонений. На основе анализа составляется план управленческих решений по устранению этих причин. При этом может быть принято решение о пересмотре нормативных величин.

К достоинствам системы стандарт-кост относят:

- установление цены на основе заранее исчисленной себестоимости единицы продукции;
- обеспечение информацией об ожидаемых затратах на производство и реализацию изделий;
- составление отчета о доходах и расходах с выделением отклонений от нормативов и причинах их возникновения.

В целом система "стандарт-кост" направлена на регулирование прямых затрат производства.

К основным принципам нормативного метода относятся:

- 1) предварительное составление нормативной калькуляции себестоимости по отдельно взятому изделию на основе действующих на предприятии норм и смет;
- 2) ведение учета изменений действующих норм в течение отчетного периода с целью корректировки нормативной себестоимости;
- 3) установление условий выявления отклонений о нормах по местам их возникновения, а также установление и анализ причин их появления;
- 4) разделение фактических затрат на расходы по нормам и отклонениям в течение месяца при учете фактических затрат;
- 5) определение фактической себестоимости выпущенной продукции как суммы нормативной себестоимости, отклонений от норм и их изменений.

Применение системы "стандарт-кост"- достаточно трудоемкий учетный процесс, но он позволяет получить достоверную информацию о затратах производства. Также на этой основе проводить анализ производимых затрат и контроль за их уровнем. Нормативный метод можно классифицировать как полный и неполный учет нормативных затрат. При этом при применении неполного нормативного метода нормированию подлежат только прямые затраты, следовательно, и нормативная калькуляция будет состояться только по ним.

К основным недостаткам системы стандарт-кост можно отнести следующие:

- 1) зависимость системы от внешних условий. К таким условиям относятся и изменения в законодательстве, и изменения цен поставщиков, а также влияние фактора инфляции;
- 2) не на всех стадиях жизненного цикла продукции возможно применение системы
- 3) отсутствие качественных показателей финансово-хозяйственной деятельности организации;
- 4) объединение отклонений от нормативных затрат и при этом отсутствие связи с конкретными видами продукции, технологическими участками.

Таким образом, имея развернутую информацию об отклонениях от норм, можно контролировать работу любого производственного подразделения. Оперативный анализ, проводимый на этой основе, позволит вовремя обнаружить недостатки в организации

производства, снабжении, нормировании, использовании материальных и трудовых ресурсов. Кроме того, позволяет выявить имеющиеся внутренние резервы.

Список использованных источников:

1. Жебрак М. Х., Крюков Г. Г. Нормативный учет производства, 2014. С. 355.
2. Управленческий учет / под ред. В. Палия и Р. Вандер Вила. М.: ИНФРА-М, 2015. С. 156.
3. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. П. С. Безруких. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Бухгалтерский учет, 2013. С. 191.
4. Иванов Н. Нормативный учет производства. М.: ГОСФИНИЗДАТ, 2013. С. 148.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Лялина А.А. - студент Эк-43, Толмачёва Е.М. - к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Многие предприятия по всей стране беспокоятся о малоэффективном применении различного рода ресурсов – людских, финансовых, материальных, от недостатка нужной для принятия верных решений информации, непреднамеренного и преднамеренного искажения отчетности, прямого мошенничества со стороны персонала и управляющих. Поэтому основной частью современной системы управления являются внутренний контроль и аудит на предприятии. На практике это способствует достижению поставленных целей и находится в зависимости от размера компании, объема выручки, спецификации, и жизненного его цикла.

Ведение внутреннего контроля и аудита на предприятии необходимо. В РФ организация системы внутреннего контроля и внутреннего аудита регулируются федеральным законом «О бухгалтерском учете» в статьях №18 и №19. В них отражено: «Экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни», а также «Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя)» [1].

Российское законодательство не дает точного разделения функций, целей и задач внутреннего контроля и внутреннего аудита, хотя данные понятия следуют различать [4]. Проведем сопоставление внутреннего контроля и внутреннего аудита в табл. 1.

Таблица 1- Сравнение внутреннего контроля и внутреннего аудита

	Внутренний контроль	Внутренний аудит
Определения	Внутренний контроль – это процесс контроля внутри компании. Осуществляется советом директоров, менеджментом и остальным персоналом.	Внутренний аудит – один из способов контроля деятельности отдельных управленческих подразделений организаций.
Цель	Обеспечение достижения целей в следующих категориях: 1. надежность, полнота информации и финансовой отчетности 2. соответствие политике, планам, процедурам, законодательству. 3. обеспечение сохранности активов. 4. экономичное и эффективное	Обеспечение эффективности функционирования отделов организации и защита интересов собственников

	использование ресурсов.	
Элементы	1. контрольная среда; 2. оценка рисков; 3. процедуры внутреннего контроля; 4. информация и коммуникация; 5. оценка внутреннего контроля.	1. мониторинг системы внутреннего контроля 2. исследования финансовой и операционной информации 3. обзор экономии и эффективности деятельности 4. соблюдение требований законодательства и нормативных актов
Функции	1. мониторинг эффективности процедур внутреннего контроля 2. исследование финансовой и управленческой информации 3. контроль экономности, эффективности и результативности, включая нефинансовые средства контроля проверяемого лица. 4. контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации, нормативных актов и прочих внешних требований	1. проверка систем бухгалтерского учета и контроля внутри организации 2. ревизия информации (бухгалтерии, оперативной и прочих) 3. контроль по соблюдению требований законодательства и других нормативных актов 4. проверка деятельности разных отделов управления 5. расследования специального назначения

Из этого сравнения следует, что внутренний контроль – это одна из функций маркетинга фирмы по ее управлению, которая в том или ином виде всегда находится на предприятии, а внутренний аудит – оценочная работа, которая не носит обязательного характера. Определив, в чем разница между внутренним контролем и внутренним аудитом, приведем общее и различное между ними.

Внутренний контроль ориентирован на раскрытие ошибок в хозяйственной деятельности, в ведении отчетных документов и учета. А внутренний аудит направлен на оценку серьезности выявленных погрешностей на уровне внутреннего контроля, на выработку мер по их уничтожению, на анализ качества контроля. Единое между ними то, что ведутся одинаковым субъектом – основным распорядителем бюджетных средств в государственных организациях, внутренним аудитором, контролером либо специализированным отделом – в частных фирмах [2,3]. Очевидно, что внутренний контроль и внутренний аудит как в государственных организациях, так и в частных компаниях – это процедуры, которые дополняют друг друга. Общим для этих понятий будет то, что оба они представляют собой производные от контроля, как функции управления, также то, что и в первом, и во втором случае функция контроля реализуется внутри организации.

В заключение заметим, что внутренний контроль и внутренний аудит объединяет окончательная цель – повышение стоимости предприятия. Данная цель достигается через эффективное внедрение имеющихся ресурсов. Поэтому российские организации, которые уделяют серьезное внимание вопросам внутреннего контроля и аудита, имеют конкурентно способные преимущества на западных рынках капитала, становятся все наиболее привлекательными для долгосрочных инвесторов, так как характеризуются высокими экономическими показателями.

Список источников:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) "О бухгалтерском учете".

2. Варнакова Г.Ф., Купцова А.А., Козина П.С. Роль внутреннего аудита в деятельности экономических субъектов // Успехи современной науки и образования. 2016. №8. С. 105 – 108.

3. Варнакова Г.Ф. Проблемы организации системы внутреннего контроля на предприятии/ Г.Ф. Варнакова, А.В. Михайлюк // Научные аспекты инновационных исследований: материалы I Международной научно-практической конференции, г. Самара, 6-8 марта 2013 г. Самара: Изд-во ООО «Инсома-пресс», 2012. Т. 1-2. С. 99 – 102.

4. Мельник М. В., Булыга Р.П. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: Монография / под ред. Юнити, 2015. С. 210.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АУДИТ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ

Рачёва А.А. – студент Эк-43, Толмачёва Е.М. - к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

По своей сути управленческий аудит предприятий является экономической диагностикой существующей на обследуемом предприятии системы стратегического и тактического управления его производственной, коммерческой и социальной деятельностью с последующей разработкой комплекса всесторонних мероприятий, направленных на устранение выявленных в этой системе недостатков.

Управленческий аудит – это процесс анализа системы управления предприятия с целью выявления проблем и определения путей их решения, поиска повышения результативности и эффективности работы компании.

Аудит основан на структурном сборе знаний и оценке деятельности, в соответствии со стратегией компании, плане развития.

Аудит должен состоять из ряда интервью, которые выполнены на различных организационных уровнях в зависимости от размера и сложности вашей компании. Группа проверяющих должна оценить текущее состояние во всех ключевых областях и контрольных пунктах на уровне функционирующего подразделения.

Осуществление аудита предусматривает следующие методы: опрос работников проверяемого подразделения, анализ проверяемых документов, наблюдение за деятельностью и условиями на производственных участках, доказательство фактов несоответствий. Наиболее полные данные о ходе процессов могут быть получены из статистических методов анализа технологических процессов, которые также должны входить в программу аудита.

В результате оценивания соответствия объекта аудита установленным требованиям обнаруживаются несоответствия. При этом обнаруженные несоответствия должны быть документированы, то есть запротоколированы.

Основная цель управленческого аудита - оценка уровня готовности предприятия и его сотрудников к эффективной работе в условиях рынка. На основе этой оценки разрабатывается программа проведения изменений, проводится расчет затрат, необходимых для реорганизации системы управления предприятием, привлечения новых или переобучения имеющихся кадров.

Задачи, которые решаются при проведении управленческого аудита:

1. Оценивается текущая стратегия предприятия, включая положение на рынке, целостность и системность поставленных стратегических целей, понимание их руководителями и сотрудниками, реализация стратегических целей;

2. Оценивается технология бизнес - процесса, т.е. процесса производства и реализация каждого продукта предприятия. Оценка технологии включает анализ выполнения основных частей бизнес - процесса: анализ потребительских свойств продукта, его проектирование, приобретение комплектующих, производство, контроль качества, анализ себестоимости продукта, его качества и методики ценообразования;

3. Оценивается технология выполнения ключевых функций управления предприятием в целом, включая функции анализа рынка, стратегического и оперативного планирования, контроля и учета за реализацией планов, распределения финансов и учета движения денежных средств, проведение кадровой политики;

4. Проводится оценка структуры управления компанией, т.е. взаимосвязь между процедурами, составляющих бизнес- процессы и ключевые функции управления. В ходе оценки анализируется модель управления, четкость разделения на функциональные и профильные подразделения, структура административного подчинения и функционального взаимодействия, схема информационных потоков , а так же их соответствие стратегии и модели управления;

5. В результате оценки процедур, структуры управления , а также их соответствия стратегии и модели управления составляются рекомендации по изменениям в процедурах и структурах для повышения эффективности менеджмента организации.

Управленческий аудит строится на получении, анализе и синтезе информации о деятельности организации для определения возможностей повышения ее эффективности. Для определения возможностей повышения эффективности организации изучаются применяемые в ней управленческие технологии.

Управленческий аудит основан на методологии ситуационного подхода к управлению, при котором специфика и формы исследования в основном определяются характером объекта и предметом аудита.

Право выбора аудитора предоставлено экономическому субъекту. Как правило, оформляется официальное предложение аудиторской фирме о желании привлечь ее для проведения аудиторской проверки. В случае согласия аудитор направляет письмо - обязательство клиенту, в котором документально подтверждает свое согласие с поставленной задачей аудита, степенью ответственности перед клиентом и формой представления заключения.

После обмена письмами аудиторской фирмой и экономическим субъектом заключается двухсторонний договор. В договоре должны быть указаны:

- Предмет договора и обязанности сторон;
- Сроки и место проведения аудиторской проверки;
- Стоимость работ и порядок расчетов;
- Порядок сдачи- приемки работ;
- Ответственность сторон;
- Конфиденциальность;
- Разрешение споров;
- Прекращение договора ранее намеченного срока;
- Форс- мажорные обстоятельства;
- Прочие условия;
- Срок действия договора и юридические адреса сторон.

Отметим, что управленческий аудит предприятий в отличие, например, от общего аудита акционерных компаний, банков, страховых обществ и инвестиционных фондов не является обязательным. Только заинтересованные юридические или физические лица могут инициировать и оплачивать выполнение этой работы.

Результаты управленческого аудита могут быть открытыми полностью или частично. Отдельные данные, полученные в процессе управленческого аудита, могут быть закрытыми, как представляющие коммерческую тайну обследованного предприятия.

Управленческий аудит предприятия целесообразнее всего проводить раз в год, желательно в начале текущего года, после того как составлен и утвержден годовой отчет по результатам работы предприятия в истекшем году.

Список используемых источников:

1. Об аудиторской деятельности: федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 31.12.2017) // Собрание законодательства РФ. 2009. - № 27. Ст. 3420.
2. Ревуцкий Л.Д. Управленческий аудит предприятий, основные задачи, сущность процедуры, перспективы развития // Российское предпринимательство. – 2005. – Том 6. – № 8. – С. 7-12.
3. Ажигалиева А.С. Управленческий аудит в системе управления предприятием: теоретические аспекты и тенденции развития // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. - Выпуск №46

ДОСТУПНОСТЬ УСЛУГ КРЕДИТНОГО РЫНКА

Антонова И.А. – студент Эк-43, Толмачева Е.М. - к.э.н., доцент.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Одна из важнейших социально-экономических задач государства – это обеспечение население жильем и развитие ипотечного кредитования. Жесткие условия межбанковской конкуренции на рынке кредитования обеспечивают активность кредитных учреждений в поиске мер повышения эффективности кредитования и обеспечения его привлекательности для населения.

Целью исследования выступает анализ проблемы снижения кредитования и факторов, влияющих на доступность банковских услуг.

Доступность кредитования является актуальным вопросом на протяжении многих лет. Данное понятие необходимо рассматривать, как легкость в его получении. Из этого следует, что необходимо предоставить комфортные условия для получения кредита будущему клиенту. Осуществить это возможно за счет снижения требований к потенциальному заемщику, которое полностью направлено на повышение доступности услуг кредитного рынка. Минимальный первоначальный взнос кредитов, отсутствие необходимости официального подтверждения доходов потенциального заемщика, а также, его высокая платежеспособность – являются основными факторами для получения кредита.

Уберегая себя от убытков, которые напрямую связаны с невыполнением обязательств заемщиками, банкам приходится включать данные риски в процентные ставки по кредитам. Исходя из этого, небольшой уровень ставок в банковском секторе характерен для отраслей с незначительным уровнем просроченной задолженности (такие отрасли, как пищевая промышленность, авиастроение и судостроение).

Однако, в то же время, кредитные организации не могут иметь полную информацию о финансовом положении будущего заемщика и вынуждены оценивать его по доступным им сведениям. Одним из важнейших факторов надежности потенциального клиента и финансового состояния компании является отраслевая принадлежность

Вместе с этим, снижение процентных ставок, обычно, прямо пропорционально повышению спроса на кредиты у физических лиц. Вместе с этим, снижение доходов населения связано с потребностью в кредитах, так как денежных доходов значительно не хватает для удовлетворения собственных потребностей.

Выделим следующие проблемы кредитования:

- Низкая платежеспособность населения.

Люди, которые официально трудоустроены и получают зарплату в среднем 30-40 тыс. рублей, не могут позволить себе оформить ипотеку потому, что там требуется первоначальный взнос в размере 20% от стоимости кредита, что порой составляет до 300 тыс. рублей.

- Высокий уровень закредитованности.

Возникновение у заемщика проблем с выплатами одного долга. Чаще всего люди берут новый кредит для погашения старого, что является в корне неверным решением, которое ухудшает положение человека.

- Низкая финансовая грамотность населения.

Заемщикам легко навязать дополнительные ненужные услуги или заставить оплачивать те взносы, которые уже были сделаны. Особенно легко это делается в том случае, если осталась небольшая задолженность и клиент не был осведомлен. Этот долг потом растет за счет пени и штрафов.

- Высокая полная стоимость кредита.

Как правило, в предоставленной информации клиенты видят только небольшую ее часть, из которой складывается переплата, а именно — величина процентной ставки. Но на общую стоимость займа могут влиять дополнительные услуги, например: плата за открытие счета, за аренду банковской ячейки при ипотеке, оценка и страхование объекта залога, если оно присутствует, страхование самого заемщика. Все это может увеличить переплату в 30-40%, и заемщик, в большинстве случаев, не догадывается о них, переплачивая довольно высокую сумму.

- Неудобство самого процесса получения кредита.

Данный процесс связан со сбором большого количества документов и просиживанием в очередях, а если клиент подает заявку через офис или не упустил какой-то документ, то вам придется посещать отделение много раз, тратя свое время и силы;

- Предвзятое отношение к заемщикам.

Большей части населению, который в большей мере нуждаются в кредите, например — домохозяйки, мамы в декрете, студенты или пенсионеры; им попросту невозможно взять кредит в банке, так как они либо не проходят по возрасту, либо по доходу

Российские банки, по-прежнему, достаточно консервативны в процессе обслуживания своих клиентов, они будут работать только с теми, кто может документально подтвердить свою платежеспособность, имеет положительную историю без просрочек в прошлом, и достаточно прочно «стоят на ногах».

Несмотря на имеющиеся проблемы, всего этого можно избежать в том случае, если грамотно подойти к процессу кредитования.

Анализируя доступность банковских кредитов позволил выявить зависимость спроса на банковские кредиты со стороны населения различных экзогенных и эндогенных параметров. Часть из них находится в зависимости от экономической политики государства и финансовой стабильности в целом. Другая же часть факторов формируется под воздействием ценовых и неценовых условий предлагаемых банками кредитных продуктов.

Для повышения доступности кредитов для населения необходимы следующие изменения :

- Осведомленность потенциальных клиентов в системе банковских услуг;
- Снижение процентной ставки;
- Повышение уровня готовности физических лиц взаимодействовать с электронными банковскими ресурсами;
- Снижение размера первоначального взноса;
- Усовершенствование процесса взаимодействия клиента и банка.

Процесс повышения доступности нуждается в обширной и разветвленной сети отделений банков, современных банковских технологиях, углубленном знании участниками рынка основ кредитных отношений. Изменение потребительского спроса, которое сопровождается изменением денежных доходов населения, изменение процесса взаимодействия клиента и банка вносят свои коррективы в текущий и будущий спрос на кредиты, снижая или повышая ценность понятия «доступность» как такового для населения в целом.

Список использованных источников:

1. Консультант Плюс //Доступность кредита и долговая нагрузка в Российской экономике и ее отдельных отраслях. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_282452/3fb16d09329a5f353ce078e778a6c4a12970fe2e/ (дата обращения 08.04.2018).

2. Официальный сайт Центрального Банка РФ // Обзор состояния финансовой доступности в РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/27576/rev_fin_2016_171024.pdf (дата обращения 08.04.2018).

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ КАК ФОРМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Тырышкина Н.В. – студент Эк-43, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова
(г.Барнаул)

В условиях мировой экономики и конкурентной борьбы предприятиям необходимо искать эффективные инструменты управления. Зачастую такими инструментами становятся стратегии слияния и поглощения компаний, что обеспечивает предприятиям доступ к инновациям, квалифицированной рабочей силе, а также возможность быстрого роста организации.

Слияния и поглощения (*Mergers & Acquisitions, M&As*) представляют собой контракты, которые вместе с передачей прав собственности подразумевают смену контроля над компанией.

Понятие поглощение (*Acquisition*) включает приобретение всей компании, отдельных ее частей, а также стратегическое участие в капитале (прямые инвестиции). Слияние (*Mergers*) представляет особую форму поглощения – приобретаемая компания теряет юридическую самостоятельности [4].

Зачастую стратегические объединения формируются на основе обоюдного участия в капитале, либо с основанием совместных организаций за счет взносов в общее дочернее предприятие.

К основным признакам слияний и поглощений как формы инвестирования можно отнести следующие: по периоду инвестирования; по формам собственности инвесторов слияния и поглощения; по объектам инвестирования слияния и поглощения.

Слияния компаний могут реализовываться путем присоединения поглощаемой компании к поглощающей, путем консолидации, т.е. объединения двух и более компаний с порождением нового юридического лица, а также с помощью создания холдинга – приобретения пакетов акций других предприятий [3].

Слияния и поглощения для поглощаемой и поглощающей компаний эффективны по ряду причин. При слиянии и поглощении образуются эффекты: диверсификация, синергизм, замещение, дополнение, улучшение финансового положения.

Факторы, применяемые при слияниях и поглощениях компаний, можно подразделить на три группы.

1. Законодательная и макроэкономическая сфера:

- налогообложение до и после слияния;
- стабильность, взаимодействия бизнеса и органов государственной или региональной власти;
- степень конкуренции и антимонопольное законодательство.

2. Уровень организации и управления:

- качество и активность системы управления;
- рыночное положение поглощаемой (поглощающей) компании;
- обеспеченность трудовыми ресурсами и т.д.

3. Финансовая сфера:

- уровень рентабельности продаж и капитала;
- финансовая устойчивость компаний;

- страховые гарантии на активы фирмы.

Основанием целесообразности слияний и поглощений организаций является оценка стоимости компании. При этом оценивается максимальная стоимость, если присвоение предприятия требует меньших инвестиций, заключают договор приобретения, если нет – от предложения отказываются.

Существует шесть методов оценки стоимости фирмы: на основе книжной (балансовой), ликвидационной, рыночной стоимости, стоимости замещения, отношения P/E (цены акции к прибыли на акцию) и метода дисконтирования финансовых потоков фирмы (DCF).

Первые три метода рассматривают поглощаемую фирму как совокупность материальных ценностей, но не фокусируют внимания инвестора на ее возможных будущих доходах. В основе оценки по стоимости замещения лежит отношение (q) рыночной стоимости компании к стоимости замещения (создания новой) не должно существенно отличаться от единицы.

Метод оценки на базе P/E – имеет широко распространенное применение. При этом методе стоимость одной акции создаваемой компании оценивается по формуле:

$$P/E = \text{Цена акции} / EPS,$$

где P/E – отношение рыночной цены акции к доходу на акцию по аналогичной компании;

EPS – ожидаемый в будущем доход на одну акцию компании после слияния.

Далее стоимость одной акции умножается на их количество после слияния, и получается стоимость компании в целом, после чего из нее отнимается стоимость всех акций поглощаемой организации, а, чтобы получить доход от слияния, отнимаются еще и инвестиции, связанные с объединением.

Метод дисконтирования финансового потока компании заключается в том, что ее стоимость приравнивается к сумме всех финансовых поступлений от деятельности компании, дисконтированных по средневзвешенной стоимости ее капитала (WACC).

В соответствии с действующим законодательством РФ капиталовложения могут финансироваться путем: собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора; заемных финансовых средств инвесторов; привлеченных финансовых средств инвестора; иностранных инвестиций и т.д.[2].

Основным преимуществом самофинансирования является увеличение объема долговой нагрузки на организацию. Но компании не могут обойтись только внутренними источниками финансовых ресурсов, поскольку затраты на процедуры слияний и поглощений очень велики и не могут быть покрыты исключительно накопленной прибылью предшествующих периодов.

Предпочтение одного источника финансирования другому определяется размером и возрастом компании. Так, молодые компании чаще всего используют различные виды кредитов: внешние банковские кредиты под залог основных средств, коммерческие кредиты и кредиты государственных агентств, например, по поддержке и развитию малого бизнеса или экспорта. Малые и средние предприятия используют разные виды банковских кредитов. Быстро растущие – комбинируют внутреннее финансирование с привлечением коммерческих кредитов, внешних банковских кредитов и использованием венчурного капитала. Зрелые – комбинируют разные источники финансирования.

Мотивами процесса слияний и поглощений выступают:

1. «Защитные». Компании в поиске возможности роста путем:

- Приобретений дополняющих активов;
- Усиления положения на рынке через слияние;
- Уменьшения количества конкурентов путем их приобретения.

2. «Инвестиционные».

- Участие в прибыльном бизнесе;
- Покупка недооцененных акций;

- Применение управленческих навыков.
3. «Информационные».
- Информированность предприятия о технологиях и затратах основных поставщиков;
 - Информированность о предпочтениях потенциальных и реальных потребителей.
4. «Создание устойчивых преимуществ».
- Выход на международный уровень;
 - Диверсификация;
 - Сохранение стабильности.
5. «Цели акционеров»
- Развитие партнерских отношений;
 - Продажа части акций и т.д.

Сумма и количество сделок по слиянию и поглощению в РФ за 2017 год.

В секторе инноваций и технологий была совершена одна из крупнейших сделок Yandexi Uberпо онлайн – заказу поездок в России и других стран СНГ (3,8 млрд. долл. США). Значительный рост продемонстрировали сектор телекоммуникаций и медиа (57 сделок на общую сумму 4 млрд. долл. США в 2017 году, по сравнению с 43 сделками на общую сумму 2,3 млрд. долл. США в 2016), потребительский сектор (71 сделка на сумму 5,2 млрд. долл. США по сравнению с 36 сделками на сумму 3,5 млрд. долл. США) и сектор инноваций и технологий (сумма сделок в 2017 году выросла более, чем вдвое по сравнению с 2016 годом).

Таблица 1 - Сумма сделок по отраслям в 2017 и 2016 годах, млрд. долл. США

	2016	2017
Нефтегазовый сектор	40,6	18,4
Банковские услуги страхование	1,1	9,1
Недвижимость и строительство	8,3	7,5
Металлургия и горнодобывающая промышленность	8,8	6,9
Инновации и технологии	1,7	5,5
Потребительский сектор	3,5	5,2
Телекоммуникации и медиа	2,3	4
Химическая промышленность	3,2	3,3
Сельское хозяйство	0,5	2,3
Другие	5	4,7

Таблица 2 - Количество сделок по отраслям в 2016 и в 2017 годах

	2016	2017
Нефтегазовый сектор	44	43
Банковские услуги страхование	44	31
Недвижимость и строительство	102	77
Металлургия и горнодобывающая промышленность	28	55
Инновации и технологии	48	37
Потребительский сектор	36	71
Телекоммуникации и медиа	43	57
Химическая промышленность	10	12

Сельское хозяйство	41	63
Другие	86	100

На 2018 год ожидается, что сектора телекоммуникаций и медиа, инноваций и технологий, в которых был зафиксирован значительный рост в 2017 году по сумме сделок, продолжат привлекать большие потоки инвестиций. В каком-то смысле это связано с законодательными изменениями, которые образуют увеличения вложений в хранение и обработку данных внутри страны, в также с быстрым освоением новых технологий российскими потребителями в таких сферах, как финансовые операции, покупки и развлечения [1].

Список источников:

1. Ежегодный обзор КПМГ // Рынок слияний и поглощений в России в 2017 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2018/03/ru-ru-ma-survey-2017.pdf> (дата обращения 08.04.2018).
2. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39 – ФЗ (ред. от 26.07.2017) [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения 01.04.2018).
3. Цыплухина Д.Г. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» № 2 // Слияния и поглощения как инструмент управления промышленной корпорацией. 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/13578.pdf> (дата обращения 03.04.2018).
4. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А.Смоляк. – М. : ПолиПринтСервис, 2015. – 1300 с.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И КОНТРОЛЛИНГ. ЦЕЛИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Яценко А.О. - студент, Толмачева Е.М. - к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Одной из актуальных проблем в современных условиях управления предприятием становится получение оперативной, достоверной и детализированной информации с целью принятия управленческих решений.

Цель данной работы - рассмотреть управленческий учет и контроллинг.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

- раскрыть понятие, цели и задачи управленческого учета;
- проанализировать принципы управленческого учета;
- рассмотреть сущность и цели контроллинга;
- охарактеризовать отличия контроллинга от управленческого учета.

Принципы и вся система бухгалтерского учета не позволяют подстраиваться под желания руководителя получать необходимую информацию в нужной детализации, что может способствовать принятию неэффективного управленческого решения. Существующая система бухгалтерского учета построена на получении информации о деятельности предприятия в целях сбора статистических данных и налогообложения [2].

С применением системы управленческого учета на предприятии удастся решить данную проблему.

Именно эта система позволяет добиться необходимой оперативности информации, ее детализации с целью разработки и принятия управленческих решений.

Для эффективного управления предприятием, информация для решения управленческих задач необходима на всех уровнях управления с целью приближения учетной информации к местам принятия решения.

Управленческий учет – система, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат оперативной информацией, используемой для планирования управления и контроля деятельности предприятия. Управленческий учет состоит из планирования, потоков информации, анализа и контроля. Этот процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, передачу и получение информации [2].

Информация, используемая для целей управления предприятием, должна быть потенциально более детальной, чем информация, которая содержится в бухгалтерском учете. В процессе повседневной деятельности в организации возникает значительное количество оперативной информации. Именно оперативная информация обеспечивает исходные данные для формирования информации управленческого учета.

Для руководителя предприятия, при нормальной организации работы, большая часть оперативной информации не представляет непосредственного интереса, однако информации, содержащейся в бухгалтерском учете, часто оказывается недостаточно. Управленческий учет обеспечивает необходимую детализацию информации для оценки ситуации и принятия оперативного или перспективного решения.

К принципам управленческого учета относятся:

- использование для планирования и учета единых единиц измерения;
- непрерывность деятельности предприятия;
- результаты оценки деятельности подразделений предприятия;
- многократное использование первичной, промежуточной информации для целей управления;
- свод показателей внутренней отчетности предприятия, как основа коммуникационных связей между уровнями управления;
- бюджетный метод управления затратами и финансами, коммерческой деятельностью;
- периодичность, отражающая коммерческие и производственные циклы организации, установленные учетной политикой.

Вышеперечисленные принципы обеспечивают совокупность и действенность системы управленческого учета. Но на практике должен осуществляться периодический контроль за соответствием данных управленческого и бухгалтерского учета, особенно при использовании автоматизированных информационных систем.

Контроллинг – это система управления с целью достижения конечных целей предприятия. Это управление будущим, обеспечение длительного функционирования предприятия и его подразделений. Службы контроллинга стремятся так управлять процессами, чтобы по возможности исключить ошибки, отклонения и просчеты как в настоящем, так и в будущем.

Основная цель контроллинга – ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед предприятием. Для этого контроллинг обеспечивает выполнение следующих функций:

- координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- информационная и консультационная поддержка принятия управленческих решений;
- создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;
- обеспечение рациональности управленческого процесса.

Контроллинг, как и управленческий анализ, подразделяется на стратегический и оперативный.

Цель стратегического контроллинга – обеспечение выживаемости предприятия и "отслеживание" движения предприятия к намеченной стратегической цели развития [1].

Цель оперативного контроллинга – создание системы управления достижением текущих целей предприятия, а также принятие своевременных решений по оптимизации соотношения затраты – прибыль [1].

В условиях развития рыночных отношений, ориентированных на получение прибыли, при необходимости повышения эффективности хозяйственной деятельности во всех сферах экономики требуется комплексное решение многочисленных проблем, связанных с управлением предприятием. То есть необходимо совокупное функционирование элементов системы как целого в достижении единой цели, что достигается благодаря интеграции методов управления в единую систему управленческого учета [1].

Задачи контроллинга:

1. Создание информационной системы поддержки принятия управленческих решений на базе данных поступающих из бухгалтерского, производственного и управленческого учетов.
2. Планирование деятельности предприятия.
3. Оперативный контроль деятельности всех структурных под-разделений и всей организации в целом.
4. Координация деятельности системы управления организацией.

Основные функции контроллинга:

1. Сбор и обработка информации на разных «ярусах» системы управления, необходимой для принятия управленческих решений и планирования деятельности организации;
2. Формирование системы стратегического и оперативного планирования и поиск информации для осуществления данного процесса;
3. Координация управленческой деятельности по достижению поставленных целей;
4. Разработка методов контроля по реализации планов(бюджетов);
5. Ведение контроля по реализации планов (бюджетов);
6. Сбор, обработка информации в ходе и после реализации плана, ее анализ и предоставление руководству организации для принятия управленческих решений.
7. Обеспечение рациональности управленческого процесса.
8. Исследование тенденций развития предприятия в условиях рыночной экономики

Таким образом, в большей части контроллинг и управленческий учет совпадают, но различны в том, что контроллинг оперативно реагирует на изменения в предприятии, сформировать предложения о важных изменениях текущих планов. А управленческий учет, обеспечивает преимущественно комплексную отчетность о текущем состоянии и процессах в организации.

Список использованных источников

1. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2001. – 279 с.
2. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности/ Под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Евстегнеев О.А.- студент Эк-43, Толмачёва Е.М.-к.э.н.,доцент

Алтайский государственный технический университетим. И.И. Ползунова (г.Барнаул).

Риск – это сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий. Также риском часто называют непосредственно предполагаемое событие, способное принести кому-либо ущерб или убыток.

Банковский риск – присущая банковской деятельности возможность понесения кредитной организацией потерь и ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами и внешними факторами.

Риски в банковской сфере являются в большей мере процессами социально ответственными.

Актуальность работы состоит в том, что банковская деятельность подвержена большому числу рисков, так как банк, помимо функции бизнеса, несет в себе функцию общественной значимости и проводника денежно-кредитной политики, то есть знание, определение и контроль банковских рисков представляет интерес для большого числа сторон. В изучении риска разумно разделить два основных направления – это определение и оценка уровня риска и принятие решений по уменьшению риска.

Актуальный банковский рынок невозможен без риска. Риск присутствует в любой операции, только он может быть разных размеров и по-разному минимизироваться и компенсироваться.

Целью является рассмотрение банковских рисков и системы управления и снижения их.

Задачи работы:

- рассмотреть банковские риски;
- рассмотреть методы управления рисками;
- изучить подходы управления банковскими рисками и пути их снижения.

В случае наступления неблагоприятного события, а именно наступления риска, теряет не только банк, но и его клиенты, разместившие в банке свои денежные средства. Банковские кризисы оказываются при этом более болезненными, чем кризисы производства, поскольку влекут за собой многочисленные финансовые потери участников, связанных друг с другом цепочкой денежно-кредитных обязательств.

Система управления банковскими рисками представляет собой совокупность приемов, способов и методов работы персонала банка, позволяющих обеспечить положительный финансовый результат, прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к исключению или снижению его отрицательных последствий.

Данная система управления описывается на основе разных критериев. Исходя из видов банковских рисков, в этой системе можно выделить блоки управления кредитным риском, риском несбалансированной ликвидности, процентным, операционным, потерей доходности, а также комплексные блоки, связанные с рисками, возникающими в процессе отдельных направлений деятельности кредитной организации. При другой классификации рисков в качестве самостоятельных блоков выделяются подсистемы управления индивидуальными рисками и блок управления совокупными рисками. К первому блоку относятся управление риском кредитной сделки и других видов операций банка, ко второму – управление рисками различных портфелей банка – кредитного, торгового, инвестиционного, привлеченных ресурсов и т.д.

При выборе стратегии работы банка производится изучение рынка банковских услуг и отдельных его сегментов. К числу наиболее рискованных стратегий относятся: стратегия лидера и стратегия, связанная с продажей новых услуг на новом рынке. Не менее рискованна стратегия работы с VIP-клиентами, предполагающая индивидуализацию услуг.

В систему отслеживания рисков включаются следующие элементы: способы выявления риска, приемы оценки риска, механизм мониторинга риска [1].

Механизм защиты банка от риска состоит из текущего регулирования риска и методов его минимизации. При этом под текущим регулированием риска понимается отслеживание критических показателей и применение на этой основе оперативных решений по операциям банка.

Общий подход к управлению риском заключается в следующем: изучение последствий, которые возможны в рискованной ситуации; разработка мер, предотвращающих

или уменьшающих размер ущерба; реализация системы адаптации к рискам, при помощи которой могут быть нейтрализованы негативные результаты.

Так как уровень риска может существенно измениться в течение определенного периода времени под воздействием внутренних и внешних факторов, банк разрабатывает систему управления рисками, отраженную в следующих целях: обеспечить максимальную сохранность собственных средств; минимизировать негативное воздействие внешних и внутренних факторов; повысить ответственность перед клиентами, инвесторами.

Принципы управления рисками состоят в следующем: не рисковать, если это возможно; не рисковать более чем в пределах собственного капитала банка; думать о последствиях риска; не создавать рискованных ситуаций ради получения большей прибыли; держать контроль над рисками; снижать риски, распределяя их среди клиентов и участников по видам деятельности; создавать необходимые резервы под риски; устанавливать наблюдение за изменением рисков; количественно измерять уровень принимаемых рисков; определять новые источники и критические зоны риска и групп операций с повышенным уровнем риска.

В моменте организации процесса управления рисками разбираемая система предлагает выделение следующих элементов управления: субъекты и объекты управления; выявление риска; оценка степени риска; мониторинг риска; контроль риска.

Все элементы представляют собой различное сочетание приемов, способов и методов работы персонала банка. Рассмотрим подробнее эти элементы.

Субъекты управления рисками банка напрямую зависят от структуры и размеров банка. К числу субъектов, являющихся едиными для всех банков, можно отнести следующее: руководство банка; комитеты; подразделение банка; функциональные подразделения; аналитические подразделения; службы внутреннего аудита и контроля; юридический отдел.

Для выявления риска, как и для других элементов системы управления им, большое значение имеет наличие хорошей информационной базы, складывающейся из снятия и обработки соответствующей информации. Роль достоверной соответствующей информации довольно велика для любого риска [2].

Для оценки степени риска используется качественный и количественный анализ.

Качественный анализ – это анализ источников и потенциальных зон риска, определенных его факторами. Исходя из этого, качественный анализ строится на четком определении факторов, перечень которых характерен для каждого вида банковского риска. Модель качественного анализа наглядно показывается на примере анализа кредитного портфеля банка.

Количественный анализ риска имеет цель формализовать степень риска. В количественном анализе можно выделить условно несколько блоков: выбор критериев оценки степени риска; определение допустимого для банка уровня отдельных видов риска; определение фактической степени риска на основе отдельных методов; оценка возможности увеличения или снижения риска в дальнейшем.

Критерии оценки степени риска могут быть как общими, так и специфичными для отдельных видов риска.

Выделяют три способа контроля риска: внутренний аудит; внешний аудит; внутренний контроль.

Внутренний аудит проводится внутренним структурным подразделением банка, содержащим независимую оценку адекватности и эффективности функционирования банка. Внутренний аудит образован в интересах банка и регламентирован его внутренними документами. К институтам внутреннего аудита относятся назначаемые собственниками банка ревизоры, ревизионные комиссии, внутренние аудиторы или группы внутренних аудиторов. Контроль и мониторинг рисков осуществляется в рамках действующей в банке системы внутреннего контроля.

В отличие от внешнего аудита, цели внутреннего аудита преобразовываются в зависимости от требований руководства. Основная цель внешнего аудитора определяется выражением мнения о достоверности финансовой отчетности банка и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Аудитор отражает свое мнение о достоверности финансовой отчетности во всех существенных отношениях. Он должен первоначально оценить, насколько эффективны функции службы внутреннего аудита.

Внутренний контроль системы управления рисками осуществляется представителем вышестоящего органа контроля рисков.

Внутренний контроль системы управления рисками является эффективным способом предупреждения риска и осуществляется путем: мониторинга и оценки эффективности политики управления рисками; исследования причин возникновения убытков; разработка мероприятий по оптимизации бизнес-процессов с целью минимизации рисков; контроля за рисками новых продуктов и заключением рискованных сделок [3].

Можно представить несколько способов снижения рисков банка, а именно: страхование – обеспечение от утраты или повреждения, риски передаются страховщику. Этот метод больше подходит для снижения кредитных рисков; резервирование – компенсация возможных потерь, банк формирует собственные средства, а также обязательные резервы на возможные потери по ссудам и прочим активам; хеджирование – риск передается не страховщику или гаранту, а участникам финансового рынка путем заключения сделок с использованием производных финансовых инструментов (форварды, фьючерсы, опционы, свопы и т.д.). Этот метод больше подходит для снижения рыночных рисков; распределение – распределение риска между участниками сделки в виде включения риска в стоимость услуг: в процентную ставку (рисковая надбавка), комиссии и т.д. Этот метод более применим для снижения кредитных рисков; диверсификация – процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска; минимизация – осуществление комплекса мер, направленных на снижение вероятности наступления событий или обстоятельств, приводящих к убыткам и на уменьшение размера потенциальных убытков; лимитирование – установление лимита, т.е. предельных сумм расходов по различным банковским операциям.

Таким образом, управление рисками является основой в банковском деле. Особого внимания заслуживает процесс управления кредитным риском, потому что от его качества зависит успех работы банка.

Ключевыми элементами эффективного управления являются: хорошо развитая кредитная политика, хорошее управление кредитным портфелем, эффективный контроль над кредитами и, что более важно, хорошо подготовленный и квалифицированный персонал для работы в этой системе.

Список литературы

1. Бондаренко Т.Н., Алехина В.И. Ликвидность коммерческого банка: проблемы и совершенствование методов управления // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 5–2 (37). – С. 9.
2. Варкулевич Т.В. Внутренний аудит в системе управления финансовой устойчивостью организации. Территория новых возможностей // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2015. – № 2. – С. 86–93.
3. Даниловских Т.Е., Маковская Т.В. Достаточность собственного капитала коммерческих банков в условиях перехода к рекомендациям базель-III: региональный аспект // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8–3. – С. 662–670;

[Электронный ресурс]. –
доступа: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10003880

Режим