

АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА РФ ЗА 2012 г.

Шкваркина Н.А. - студентка гр. ФК-91, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В 2012 году российский страховой рынок показал самый заметный рост за последние несколько лет. Рынок страхования подвергся ряду преобразований, оказавших как положительное, так и отрицательное воздействие на развитие многих страховых компаний.

Главным событием 2012 года, оказавшим значительное влияние на российский страховой рынок, стало увеличение требований к минимальному размеру уставного капитала страховых компаний. С 1 января 2012 года размер уставного капитала для страховщиков, занимающихся исключительно медицинским страхованием, устанавливается в размере 30 млн. рублей. Минимальный размер уставного капитала для страховщиков, осуществляющих имущественное страхование или страхование от несчастных случаев и заболеваний составляет 120 млн. рублей, страхование жизни - 240 млн. рублей, перестрахование - 480 млн. рублей. При этом до принятия закона уставный капитал страховых компаний мог составлять 30 млн. рублей, независимо от перечня предоставляемых услуг. Таким образом, повышение капитализации для ряда страховщиков оказалось весьма существенным, почти в 4-16 раз. Для многих небольших игроков, не имеющих крупных акционеров или не входящих в финансово-промышленные группы, четырехкратное увеличение объема уставного капитала, которое необходимо было осуществить в относительно сжатые сроки, стало неразрешимой задачей и вынудило компании, не соответствующие требованиям регулятора, покинуть рынок. Уход этих компаний стимулировал дальнейшую консолидацию страхового рынка. Так за 2012 г. было отозвано 103 лицензии. В результате на страховом рынке осталось 555 страховых компаний.

Еще одним нововведением 2012 года стало введение обязательного страхования ответственности владельцев опасных объектов (ОСОПО). Ряд компаний пошли по пути укрупнения опасных объектов, из нескольких объектов стали делать один, который страхуется по обязательному страхованию. Некоторым владельцам удалось передекларировать опасный объект, и перевести его в менее опасную группу, для которой страховая сумма значительно ниже. По итогам первого полугодия, страховщики застраховали около 60-65% всех опасных объектов и получили страховую премию в размере почти 8 миллиардов рублей. Однако взрывного роста рынка в последующие годы эксперты не прогнозируют и оценивают его в диапазоне 11-15 миллиардов рублей за год.

Поданным ФСФР в 2012 г. за 9 месяцев объем страховых премий вырос на 23,05% по сравнению с аналогичным периодом 2011г., а объем страхового возмещения страхователям увеличился на 17,95%. Помимо ввода нового обязательного вида страхования ОСОПО выделяют и другие причины роста данных показателей. Так, по данным журнала «Профиль» одной из причин роста страховых премий является увеличение объема обязательного личного страхования (ОЛС) военнослужащих и приравненных к ним лиц, в результате чего объем премий по этому сегменту вырос на 10,5 млрд. рублей. Кроме того, в 2012 году продолжился рост автострахования, причем не только КАСКО, но и ОСАГО. Во-первых, стало больше автомобилей: по данным «Автостата», в первом квартале продажи новых авто превысили объемы того же периода прошлого года на 48%. Во-вторых, сказалось повышение коэффициентов ОСАГО. В итоге, по расчетам Национального рейтингового агентства (НРА), объем премий по ОСАГО за первый квартал увеличился на 20% с одновременным сокращением выплат на 9,3%. На «автогражданку» приходится 11% от общего объема поступлений в компании, при этом половину премий по ОСАГО собирают три страховщика — ОАО «Росгосстрах», ОСАО «Ингосстрах» и ОСАО «РЕСО-Гарантия». Тем не менее, страховщики признают, что обязательное автострахование по-прежнему является самым популярным у мошенников инструментом для личного обогащения. В то же время даже обновление законодательства по «автогражданке» порой способствует появлению новых способов мошенничества.

В целом по рынку за 2012 г. объемы страховых премий увеличились по всем видам добровольного личного страхования и добровольного страхования имущества, кроме страхования железнодорожного транспорта и сельскохозяйственного страхования. Потери на рынке сельхозстрахования обусловлены рядом причин. Здесь и нехватка денежных средств у аграриев в предпосевной период, и снижение на 20% объема кредитования банками сельхозпроизводителей в I квартале 2012 года, и непривлекательные для ряда регионов новые условия страхования сельхозкультур с господдержкой. Вместе с тем темп роста выплат в добровольных видах страхования превысил темп роста премий. Это связано с ростом платежей по пожарам и технологическим авариям, а также по страховым событиям при строительстве объектов. Абсолютным лидером по размеру компенсаций стал «Ингосстрах», который в первом квартале 2012 года осуществил крупнейшую в истории российского страхования выплату 7,5 млрд. рублей за упавший в прошлом году спутник «Экспресс АМ-4», что составляет почти 12% от всех выплат по добровольным видам за первый квартал.

Опрос страховых компаний об их предложениях по реформированию страхового рынка показал, что многие страховщики считают, что было бы неплохо узаконить продажу полисов ОСАГО через Интернет, что дало бы порядка 10% экономии стоимости полиса. А если учесть агентские вознаграждения, убытки, которые создают недобросовестные брокеры и агенты, то бездокументарная продажа полисов вполне может дать и все 30% экономии. Но для этого необходимо проделать колоссальную работу: изменить гражданское законодательство, создать единый информационный федеральный ресурс, подключить к нему страховщиков ОСАГО и контрольные органы, включая ГИБДД, продумать электронные способы оплаты. Тем не менее, это может стать большим шагом в развитии страхового рынка.

Согласно стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 г., составленной ФСФР совместно со страховыми компаниями основными направлениями дальнейшего развития страхового рынка являются:

- совершенствование обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- стимулирование развития добровольных видов страхования, а также повышение привлекательности страхования для граждан;
- расширение возможности использования страховых услуг разными слоями населения, в частности, малообеспеченными гражданами, а также проживающими на отдаленных от городов территориях и подверженных рискам природных опасностей и иных чрезвычайных ситуаций;
- повышение страховых интересов населения к страхованию имущества от стихийных бедствий природного характера;
- дальнейшее развитие системы страхования в сфере природопользования и охраны окружающей среды (закрепление за хозяйствующими субъектами и природопользователями обязательств по возмещению вреда, причиненного природной среде, третьим лицам и государству);
- ввод страхового поручительства;
- развитие инфраструктуры (развитие института страховых посредников, формирование института страховых сюрвейеров и т.п.)

В целом, все эксперты сходятся в одном - развитие страхового рынка в России полностью зависит от общей экономической ситуации в стране. Соответственно если темпы роста экономики замедлятся, к чему есть предпосылки, то и развитие рынка страхования замедлится.

Литература:

1. Информационный портал страхования [Электронный ресурс] //- Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/>

2. Российское агентство международной информации «РИА Новости» [Электронный ресурс] //.- Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20121219/915425805.html>

3. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: http://www.znay.ru/strategy_development_insurance.shtml

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Вакуленко И.Е. – студент гр. ФК-91, Ильиных Ю.М. –к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Пенсионное страхование - вид страхования жизни, предусматривающий выплаты страховых сумм (страхового обеспечения) по достижении застрахованным лицом возраста выхода на пенсию, т.е. дожития до пенсионного возраста.

Изменение социально-экономической системы, переход к рыночным отношениям в России изменили отечественную пенсионную систему. Однако до настоящего времени не удалось сформировать институт пенсионной защиты, способный эффективно функционировать в рыночных условиях и выполнять задачи, отводимые ему в обществе.

Реформа пенсионной системы России, начавшаяся в 2002 г. остается незаконченной и на сегодняшний день сохраняются нерешенные проблемы. Финансовая устойчивость пенсионной системы достигается не благодаря повышению эффективности функционирования пенсионной системы, а благодаря все более существенным трансфертам из федерального бюджета, которые лишают Пенсионный фонд России финансовой независимости и сводят в конечном итоге пенсионное страхование к госбюджетному пенсионному обеспечению.

Пенсионная реформа, реализуемая в настоящее время в РФ, предполагает формирование обязательного государственного пенсионного страхования (ОПС), источником финансирования которого являются обязательные страховые пенсионные взносы работодателя и добровольного негосударственного пенсионного обеспечения (НПО), финансируемого как за счет добровольных пенсионных взносов работодателя, так и за счет личных средств граждан, отчисляемых в негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Главный страховщик – Государственный пенсионный фонд России (ПФР), а с 2004 года это право в отношении накопительной части трудовой пенсии приобретают и НПФ.

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) являются некоммерческими организациями, которые создаются с целью сбора пенсионных взносов, инвестирования средств и выплаты дополнительных пенсий. НПФ должны иметь соответствующие лицензии.

Актуальность развития системы дополнительного пенсионного страхования вызвана необходимостью решения проблем своевременных выплат минимально гарантированных государством пенсий, а также сохранения достигнутого уровня благосостояния при выходе на пенсию. Основными причинами кризиса государственной системы пенсионного обеспечения являются:

- постоянное недофинансирование в связи с действующим принципом выплаты пенсий нынешним пенсионерам за счет сегодняшнего работающего населения, а не за счет накопления средств в течение трудового стажа работника;

- старение населения страны и возрастание продолжительности жизни населения: по статистическим данным на одного пенсионера приходится один работающий, что не позволяет не только использовать накопление средств государственного внебюджетного фонда (ПФР), но и проводить постоянное субсидирование его за счет средств бюджета для перекрытия возникающей разницы в виде необходимого объема пенсий и реально формируемого.

Одним из вариантов решения перечисленных проблем является дополнительное пенсионное обеспечение в виде создания системы комплексного пенсионного страхования.

Система негосударственного пенсионного обеспечения включает в себя банки, страховые компании, пенсионные кассы предприятий и пенсионные фонды. В реализации дополнительного пенсионного обеспечения возможны различные варианты. Первый из них - сам работник или его предприятие покупают для него пенсионный полис страховой компании, дающий право на пожизненную ренту. Второй - открытие персональных пенсионных счетов в коммерческих банках. Третий - участие в негосударственных пенсионных фондах.

Дополнительное пенсионное страхование в настоящее время осуществляется двумя отдельными институтами - страховыми компаниями и негосударственными пенсионными фондами. При наличии особенностей в организации и технологии пенсионного страхования существуют некоторые общие условия проведения данного вида страхования.

Гражданам сотрудничество с НПФ позволит накопить себе прибавку к пенсии, так как НПФ предоставляет своим клиентам эффективный механизм стабильного способа сбережения и приумножения денежных средств. Только начинать накапливать средства на достойную пенсию надо заранее, желательно с молодости. Для работающего человека существует две возможности стать клиентом НПФ: самостоятельно заключить пенсионный договор на формирование своей будущей пенсии, либо участвовать в корпоративной пенсионной программе.

Работодатели (предприятия) ищут и находят с помощью негосударственных пенсионных фондов возможности решения своих проблем: социальных – в части снижения текучести и закрепления кадров, укрепления кадров, укрепления дисциплины, повышения эффективности труда и производства и частично – экономических: путем использования пенсионных накоплений.

Перечислим основные преимущества НПФ перед ПФР:

- в НПФ в любой момент можно узнать, какое количество денег на пенсионном счете. ПФР осуществляет рассылку подобной информации только раз в год;
- у НПФ более широкий выбор пенсионных схем (условий пенсионного обеспечения). НПФ может предложить индивидуальный пенсионный план;
- НПФ прибыльнее, чем ПФР. Повышается шанс того, что пенсия в НПФ будет несколько выше, чем государственная пенсия.

По данным 01.01.2012 г. в России насчитывается 116 НПФ, имеющих лицензию без ограничения срока действия, что на 180 меньше чем в 2004 г.

Важной характеристикой НПФ является то, что они являются крупнейшие в РФ коллективными инвесторами. По количеству институтов с действующей лицензией они занимают около 40% коллективных инвестиций, а по размеру активов - 60% рынка. В то время как за рубежом пенсионная составляющая среди активов коллективных инвесторов составляет 30-40%.

Сумма пенсионных накоплений НПФ в 2010 г. возросла по сравнению с 2009 г. на 107%. На 30.09.2009 г. данный показатель составил 71717 млн. руб., а 30.09.2010 г. уже 147051 млн. руб. (итоги 2010 года на рынке НПФ). В 2011 г. произошло увеличение на 57 %.

Количества лиц получающих пенсию с 2009 г. выросло на 12%, что составило 1,425 млн. чел. по данным на 30.09.2011 г.

По данным 2010 г. соотношение среднего размера пенсий и среднего размера заработной платы в ПФР составило 33,1%, а по пенсиям НПФ – 8,4%. Такой уровень замещения заработной платы значительно ниже международной нормы – 40%. Так, значение этого показателя по пенсиям ПФР в 2010 г. по сравнению с 2000 г. снизилось на 3,9 процентных пункта, что свидетельствует об ухудшении уровня жизни пенсионеров в сравнении с трудоспособным населением. Но в период с 2007-2009 гг. наблюдается рост в 6 процентных пунктах.

Развитие НПФ имеет не только положительные моменты. Многие ученые задумываются о несостоятельности проведения пенсионной реформы.

Поскольку развитие НПФ приводит к увеличению численности участников и соответственно оттоку денежных средств из ПФР, это негативно складывается на его развитии.

В будущем в развитии пенсионной системы ожидаются негативные перспективы. Пенсионный фонд большей частью дотируется из федерального бюджета, и есть вероятность что эта сумма будет снижаться. Связано это с тем, что государство начало выплачивать материнский капитал женщинам, за рождение второго ребёнка в размере 412 тыс. рублей. Деньги на материнский капитал, выделяются из федерального бюджета в пенсионный фонд.

Так как количество семей, которым выплачивается материнский капитал за второго ребёнка, будет быстро увеличиваться, то соответственно будет увеличено количество денежных средств выделяемых из федерального бюджета на материнский капитал, за счёт уменьшения суммы дотации в пенсионный фонд для пенсионеров. При том, что в государстве активно развивается система НПФ, при которой денежные средства из бюджета ПФР постепенно переводятся в частные руки. Все это может привести к несостоятельности пенсионной системы.

Итак, негосударственное пенсионное обеспечение предназначено в первую очередь именно для граждан, чей выход на пенсию ожидается в будущем. Оно позволяет в сочетании с государственным пенсионным обеспечением достигнуть суммарной величины коэффициента замещения на уровне международных стандартов. На сегодняшний день финансовое состояние Пенсионного фонда России характеризуется все возрастающим дефицитом, который пока покрывается за счет федерального бюджета. В долгосрочном плане это угрожает стабильности пенсионной системы и экономической безопасности страны в целом. При этом подрываются страховые принципы пенсионной системы, не достигается должная взаимосвязь между величиной заработной платы и величиной пенсии.

О ПОСЛЕДСТВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РФ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ СТРАНЫ.

Петров И.А. – студент гр. ФК-91, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

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

Всемирная торговая организация создана с целью либерализации мировой торговли. Членство в ней обязывает государства-члены понизить таможенные барьеры и снизить стремление государств к протекционизму. Задачей ВТО провозглашено установление общих принципов международной торговли. Существует пять принципов организации: равные права, взаимность, прозрачность, создание действующих обязательств, защитные клапаны.

22 августа 2012 года Россия вступила во Всемирную торговую организацию и стала её 156-м членом. Российское общество разделилось пополам и для большинства до сегодняшнего дня не ясно, какие преференции несёт членство. Все упирается в то, как гражданин себя позиционирует: если он по своему образу мышлению государствовник, ратует за мощь российской экономики и протекцию для местных производителей, то такой россиянин против вступления в ВТО; если же гражданин за членство в организации, то он скажет, что последних двадцати лет постсоветского времени уже с лихвой достаточно для укрепления рынка в стране, хватит кормить из государственной казны банки, промышленников и прочих «бедняг», не справляющихся с самими собой и при малейшей проблеме просящих очередного безвозмездного транша правительства. Эти две непримиримые точки зрения имеют место быть. Всё идёт к тому, что страну в полной мере затронет процесс глобализации, усиливающий переливы капитала, расширяющий сферу международных финансовых отношений, обостряющий конкуренцию в различных отраслях экономики.

Исследователи признают, что «основной проблемой влияния глобализации на функционирование российских банков является вхождение иностранных банков на российский рынок банковских услуг»[2, с. 34]. Рассмотрим показатели современной отечественной банковской системы в сравнении с развитыми странами. Во-первых, в России, как и в большинстве стран «Большой десятки» (G10), за исключением Швеции и Италии, продолжается тенденция к сокращению числа банков. Она наблюдалась также в 2007—2011 гг., и на 1.01.2012 г. число действующих банков в России составило 922 единицы. Особенностью последних лет является то, что на российский рынок практически не выходят новые игроки: в 2009 г. было зарегистрировано 9 новых банков, в 2010 — 1, а в 2011 — 2. Во-вторых, относительный размер активов банковской системы России, являющийся одним из важнейших показателей степени развитости банковского сектора, демонстрирует тенденцию к росту (Рисунок 1). Однако данный показатель России значительно отстает от развитых стран: Швейцария — 628,1 %; Великобритания — 497,8 %; Германия — 266,4 %; США — 94,4 %.

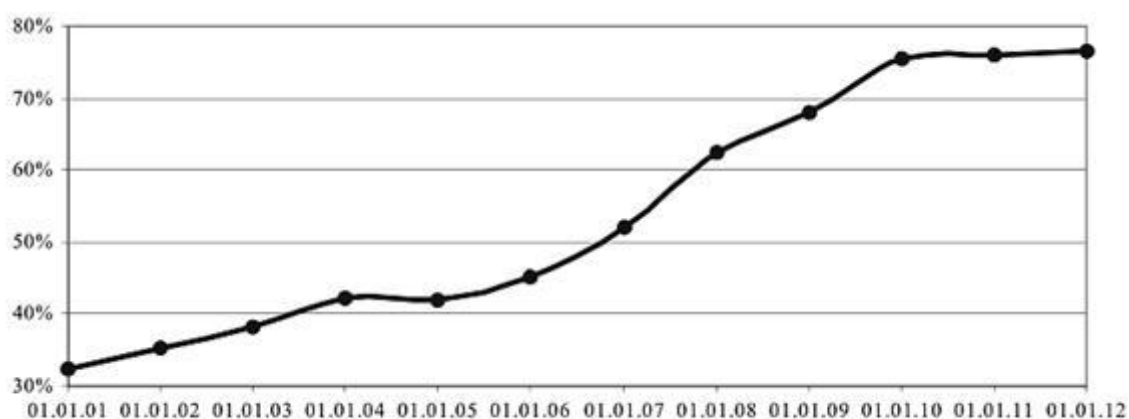


Рисунок 1. Активы банковской системы РФ, % к ВВП

В-третьих, из-за большого превышения ссудного капитала над депозитным в России сложилась высокая банковская маржа. Так, в 2008 г. спред по процентным ставкам в России составил 6,5 %, тогда как в Нидерландах — 0,2 %, Японии — 1,3 %, Швейцарии — 3,2 %, Канаде — 3,2 %. Это, с одной стороны, может говорить о высокой доходности банковской деятельности в России, а с другой — это объясняется высокими рисками (повышенным резервированием), высокими операционными издержками российских банков, не обладающих теми же технологиями ведения бизнеса, что их зарубежные коллеги. Однако в после кризисные годы значение показателя в России снизилось до 3,12 % в 2011 г. [2, с. 35].

Важным является и то, что на рынке преобладают банки контролируемые государством ОАО «Сбербанк», ОАО «ВТБ», ОАО «Газпромбанк», доля во вкладах физических лиц в этих банках на 1.01.2012 г. равна 60,7%. Тем самым нарушаются принципы рыночной конкуренции в банковской системе как за счет создания таким банкам преференций, так и в региональном разрезе.

Именно с таким современным состоянием банковского сектора Россия вступила в ВТО, увеличивая долю своего участия в международных финансовых отношениях. Поэтому остро встает вопрос о степени присутствия иностранного капитала в национальной банковской системе.

Деятельность большинства иностранных банков, присутствующих в России, преимущественно посвящена обслуживанию операций иностранных компаний, ведущих бизнес в России. Среди ста крупнейших российских банков по величине активов присутствуют банки, материнские организации которых зарегистрированы в: Германии (ЗАО «ЮниКредит Банк», ЗАО «Коммерцбанк», ООО «Дойче Банк»), США (ЗАО КБ «Ситибанк», ООО КБ «Дж. П. Морган Банк Интернешнл»), Франции (ЗАО «Банк Сосьете Женераль Восток», ЗАО «БНП Париба»), Австрии (ЗАО «Райффайзенбанк»), Турции (ЗАО КБ

«Гаранти Банк-Москва», ЗАО «Зер Банк (Москва)»). Рассматривая особенности институциональных форм иностранных банков, важно отметить, что большинство из них всегда было представлено в России дочерними структурами. На 01.01.2012 г. общая сумма инвестиций нерезидентов составила 336—395,7 млн. руб. лидерами среди иностранных банков в российской банковской системе являются такие банки, как ЗАО «Юникредит Банк» (4 место по прибыльности), Райффайзенбанк (6), Ситибанк (10).

На рынке банковских услуг банки с иностранным участием обладают рядом преимуществ, в числе которых возможность предоставления более дешевых кредитов за счет средств, привлекаемых с международных финансовых рынков. Иностранные банки правильно позиционируются на рынке банковских услуг. И «Сити-банк», и «Райффайзенбанк» — успешные западные банки, — четко позиционированы на соответствующих сегментах и успешно работают на них, используя свои сильные бренды. Российские банки пока еще не имеют столь сильных технологий и не умеют точно позиционироваться на рынке. Более того, в погоне за захватом рынка они размывают бренд, обезличивают свое рыночное предложение. Большинству российских банков, если они хотят выжить в новых более сложных условиях конкурентной борьбы, необходимо изменить свое отношение к маркетингу.

Сложившаяся ситуация в банковском секторе России, а также принятые ограничения по вступлению страны в ВТО позволяют утверждать, что экспансии иностранных банков в краткосрочной перспективе не произойдет. После присоединения страны к ВТО в банковском секторе страны появятся новые игроки, главным образом азиатские, становясь источником диверсифицированных инвестиций, а наиболее устойчивые европейские банки продолжают стабильно развиваться, укрепляя позиции на российском рынке банковских услуг. Конкуренцию лучше всего выдержат банки с государственным участием, обладающие высоким доверием россиян. Для населения же важным является то, что ставки по банковским кредитам в течение 5 лет должны будут понизиться, по депозитам же сложно сказать. В целом вхождение в ВТО можно оценить положительно и с той точки зрения, что переход на «рыночные рельсы» будет способствовать и подготовит наши банки к экспансии в развивающиеся страны, а затем и в страны первого эшелона.

Литература:

1. Абрамова М.А. Анализ современного состояния банков, контролируемых государством, и их влияние на банковский сектор и национальную экономику // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 6(48) — С. 29—36.
2. Греков И.Е., Барсукова О.В., Фокина О.Г. Сравнительные тенденции развития банковской системы России и развитых стран // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 30(72) — С. 31—38.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ОМБУДСМЕНА В РФ

Долматова Е.Д. - студентка гр. ФК-91, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

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

Финансовый омбудсмен (или общественный примиритель на финансовом рынке) - это орган внесудебного рассмотрения споров, возникающих между финансовыми организациями и их клиентами - физическими лицами.

Слово «омбудсмен» скандинавского происхождения, в переводе со шведского ombudsman означает «представитель чьих-либо интересов». Впервые подобная должность была учреждена риксдагом Швеции в 1809 году, после принятия Конституции. Парламентский омбудсмен следил за соблюдением законных интересов и прав граждан страны при взаимодействии с органами исполнительной власти (министерствами и ведомствами). Долгое время такая идея контроля за власть имущими не находила поддержки

в других странах. Но в 1919 году омбудсмен появился в Финляндии. Дания и Норвегия - последовали примеру шведов лишь в начале 50-х годов. А затем началась цепная реакция. В настоящее время омбудсмены действуют в 100 странах; в сферу их надзора попадают не только финансово-экономические вопросы, но и основные права человека, различная социальная проблематика. Первый же финансовый омбудсмен, защищающий интересы граждан при общении с банками, появился в Германии в 1992 году - можно сказать, совсем недавно.

Не удивительно, что у истоков того, что финансовый омбудсмен появился в России, стояли банки с участием иностранного капитала - Национальный банк ТРАСТ, ОТП банк, Юниаструм Банк, Райффайзенбанк и другие.

С идеей создать в России институт «уполномоченного по финансовым вопросам» в 2009 году выступил Всемирный банк. Идею подхватила Ассоциация российских банков (АРБ), поскольку к тому моменту, после кризиса и своего рода «кредитного коллапса», стало ясно, что тема назрела. 20 сентября 2010 года совет АРБ утвердил «Положение об Общественном примирителе на финансовом рынке (финансовом омбудсмене)» и «Регламент Общественного примирителя на финансовом рынке (финансового омбудсмена)».

Таким образом, в России должность финансового омбудсмена существует с 1 октября 2010 года, именно с этого момента первый финансовый омбудсмен в России бывший депутат Государственной Думы Медведев Павел Алексеевич и его секретариат приступили к рассмотрению жалоб клиентов - физических лиц к финансовым учреждениям, в основном к банкам.

Всего же с 1 октября 2010 года по июль 2012 года к финансовому омбудсмену России обратилось 7682 человека, при этом больше половины споров (3946) было урегулировано, из них только 382 случая потребовало согласования позиций сторон, остальные же были урегулированы в результате консультации по телефону. Согласно данным, 80% граждан отказываются от своих жалоб уже на этапе разъяснительной работы омбудсмена, и только 20% продолжают настаивать на своей просьбе, и если эти обращения справедливы омбудсмен обращается к банку. В настоящее время с финансовым омбудсменом официально работают 16 финансовых структур, без формального соглашения - 92.

Инициатором обращения к омбудсмену (Заявителем) может быть только физическое лицо, рассмотрение споров является бесплатным. Услуги омбудсмена оплачивают члены АРБ, заключившие с ним соглашение (подписавшие Декларации о передаче ему на рассмотрение споров с участием физических лиц – своих клиентов).

Обращение к омбудсмену не препятствует последующему обращению этого лица в суд, но на период рассмотрения спора физическое лицо обещает в суд не обращаться. До подачи заявления омбудсмену, клиент обязан направить жалобу в адрес финансового учреждения, на которую то должно ответить по существу в течение 30 дней. Омбудсмен и сотрудники его Секретариата разъясняют Заявителю его права и обязанности в связи с предъявляемыми им претензиями (требованиями) и дают рекомендации о форме разрешения спора.

Слушание дела может проходить как очно, так и заочно. Место рассмотрения спора омбудсмен вправе определять в зависимости от обстоятельств конкретного спора. По результатам рассмотрения спора омбудсмен утверждает подписанное сторонами Примирительное соглашение, выносит Постановление, разрешающее спор по существу, либо Постановление о прекращении разбирательства спора. Примирительное соглашение может быть передано по согласию сторон на утверждение суду или третейскому суду в качестве мирового соглашения.

К финансовому омбудсмену сможет обратиться любой гражданин при соблюдении трех условий: сумма его претензий не должна превышать определенной суммы, жалоба должна быть подана не позднее года после совершения события, пострадавший, до того как просить помощи у омбудсмена, уже пытался решить ситуацию напрямую с организацией. Решения омбудсмена будут носить юридический характер, поэтому оспорить их можно будет только в суде.

В целом сроки рассмотрения спора в пределах г.Москвы и Московской области – 1 месяц, на территории иных субъектов Российской Федерации – 3 месяца.

На настоящий момент главной проблемой развития института финансового омбудсмана в РФ является отсутствие нормативно-правовой базы.

В конце 2012 года российский Минфин опубликовал проект закона о создании института уполномоченного по правам потребителей услуг финансовых организаций, исходя из полномочий «рассмотрения споров в отношении услуг, оказываемых на банковском и страховом рынках».

Согласно законопроекту, финансовый омбудсмен будет рассматривать споры в отношении услуг, оказываемых кредитными и страховыми организациями, а также обществами взаимного страхования. При этом, как указывает Минфин, в будущем сфера деятельности института финансового уполномоченного может быть расширена за счет включения услуг иных финансовых организаций, в том числе микрофинансовых организаций, ломбардов и профессиональных участников рынка ценных бумаг. Предполагается, что за каждый сектор финансового рынка будет отвечать свой уполномоченный.

По замыслу составителей документа, омбудсмен будет принимать к рассмотрению жалобы, сумма претензий по которым не превышает лимит 200 тыс. рублей в первые два года действия закона, а затем - 500 тыс. рублей, в отношении страховых организаций - 100 тыс. рублей. При этом финансовые омбудсмены не будут рассматривать споры, которые переданы на рассмотрение суда или третейского суда, или если судьи уже вынесли решение.

Решение, принятое омбудсменом, будет обязательным для исполнения финансовой организацией после двухлетнего переходного периода - в течение данного периода исполнение решений будет добровольным.

Финансовым омбудсменом может быть назначен гражданин РФ не моложе 30 лет, с высшим образованием, имеющий опыт работы или взаимодействия в сфере финансовых рынков, не имеющий судимости и ограничений на занятие должностей в сфере финансовых рынков, а также обладающий высокой общественной репутацией, говорится в законопроекте. Он не может заниматься предпринимательской деятельностью, занимать должность в госорганах, органах местного самоуправления, Банке России, организациях, выполнять оплачиваемые работы, кроме научной, педагогической и творческой деятельности.

Для обеспечения деятельности омбудсменов предлагается создать автономную некоммерческую организацию - службу финансовых уполномоченных по правам потребителей услуг финансовых организаций, высшим коллегиальным органом которой будет совет, состоящий из 15 членов, назначаемых правительством РФ. Финансирование службы будет осуществляться за счет обязательных платежей финансовых организаций.

Так как рассмотрение споров финансовым омбудсменом является для заявителя бесплатным, то основное бремя ляжет на банки и страховые компании. Годовой платеж в 500 тыс. рублей обяжут платить тридцать крупнейших банков, определяемых по методике ЦБ, остальным кредитным организациям придется платить по 100 тыс. рублей. Страховщикам придется заплатить по 300 тыс. рублей, если они войдут в двадцатку крупнейших, и 50 тыс. рублей для иных страховых компаний. Вновь созданные организации начинают платить на следующий год после появления. При этом закон предполагает и плату за рассмотрение каждого отдельного спора, «возмещающую расходы на вынесение решений».

В соответствии с проектом Минфина, если организация не выполняет решение финансового омбудсмана в срок, то правозащитник выносит предупреждение. Второе предупреждение в течение года предполагает, что на сайте службы появится информация о том, что организация отказывается сотрудничать с институтом финансовых уполномоченных. Также правозащитник может обратиться в суд для привлечения организации к административной ответственности.

В проекте закона назначается переходный период в течение двух лет после принятия закона. Он подразумевает добровольное участие организаций как в части выполнения требований омбудсмена, так и в части обязательных выплат.

Развитие института финансового омбудсмена должно совершенствовать финансовый рынок, так как направлено на дополнительную защиту прав потребителей финансовых услуг.

Литература:

1) Медведев, П.А. Институт финансового омбудсмена / П.А. Медведев // Деньги и кредит, 2012. - №1. – с. 24-25

2) Мытарева, Л.А. Финансовый омбудсмен - кто это и зачем он нужен? / Л.А. Мытарева // ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»

3) Финансовый омбудсмен: кто он такой и чем может быть полезен заемщику [электронный ресурс]: [официальный сайт] - М., 2013. - Режим доступа: <http://www.credits.ru/article/finansovyy-ombudsmen-kto-on-takoy-i-chem-mozhet-byt-polezen-zaemshiku>. - Заглавие с экрана

4) Приказано выполнять: решения финомбудсмена должны стать обязательными [электронный ресурс]: [официальный сайт] / Российская газета. - М., 2013. - Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/01/15/kredit.html>. - Заглавие с экрана

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В БАНКОВСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Котлярова А.А. – студент гр. 8Мбм-21, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Банковская деятельность в условиях рыночной экономики подвержена значительному числу рисков, которые могут не только ухудшить показатели деятельности банка, но и привести его к банкротству. Управление рисками является основным в банковском деле. Для российской практики совершенствования управления банковскими рисками особенно актуально и требует овладения новыми управленческими методами и инструментами.

Основным банковским риском, особенно в российской практике, является кредитный риск. Управление этим риском – ключевой фактор, определяющий эффективность деятельности банка.

Кредитный риск - вероятные потери, связанные с отказом или неспособностью контрагента полностью или частично выполнить свои кредитные обязательства. Это риск невозврата или несвоевременного возврата кредита держателю актива, который в этом случае понесет финансовые потери. [3].

Управление рисками — управленческая деятельность, направленная на классификацию рисков, идентификацию, анализ и оценку, разработку путей защиты от риска [1].

Современная банковская практика свидетельствует, что кредитный риск присутствует фактически во всех балансовых активах, которыми владеет банк, а также в забалансовых операциях, в которых он участвует.

Кредитный риск является наиболее значимым риском для российских банков. По оценкам рейтингового агентства "Эксперт РА", в нашей стране около 80 процентов потерь приходится на кредитный риск, 15 процентов - на рыночный и оставшиеся 5 процентов - на операционный [6].

Каждая 10 сделка с недвижимостью в России происходит с использованием кредита. Не исключением является и автомобильный рынок – 65 процентов от числа проданных в 2012 году автомобилей были приобретены в кредит.

По данным ЦБ РФ за 2012 год россияне взяли потребительских кредитов на сумму 9 триллионов 500 миллиардов рублей. Прирост потребительского кредитования в 2012 году по сравнению с 2011 годом составил 31 процент, что отражено на рисунке 1[5].

Бум потребительского кредитования в России по прогнозам департамента финансовой стабильности Банка России сохранится в ближайшие два года (2013 и 2014 гг.) [6].

Из-за бума розничных займов в 2012 году темпы кредитования бизнеса упали вдвое по сравнению с 2011 годом [7].



Рисунок 1 - Рост потребительского кредитования 2011-2012 гг.

Долги россиян в 2012 году росли в полтора раза быстрее, чем размер зарплаты. Основной прирост долгов произошел за счет потребительских кредитов. В нынешних условиях бум потребительского кредитования можно считать необоснованным и даже опасным. Все чаще россияне берут на покупки сразу по 2 кредита и более. В среднем на 8 заемщиков сейчас приходится 11 долговых обязательств перед банками и другими финансовыми организациями. Большая часть этих кредитов ничем не обеспечена, и просрочки по ним накапливаются в 3 раза быстрее, чем это было всего год назад. Сейчас в портфелях банкиров уже 11 процентов таких проблемных активов, а в абсолютных цифрах объем просрочки перевалил за 330 миллиардов рублей [2].

По оценкам «Эксперта РА», к концу 2013 года доля проблемных кредитов на балансах кредитных организаций может вырасти на 1-1,5 процентных пункта до уровня середины 2011 года. Ожидается рост доли пролонгаций по крупным кредитам и просроченной задолженности по кредитам. На качество кредитов малому бизнесу негативно отразится активное расширение так называемых «кредитных фабрик». Еще одна угроза исходит со стороны необеспеченного потребительского кредитования – данный сегмент растет темпами 60-70 процентов годовых, а сформированному портфелю кредитов еще предстоит пройти проверку на прочность. При этом дефицит качественных заемщиков вынуждает банки выходить в более высоко рискованные сегменты. В течение 2013 года доля кредитов «под стрессом» может вырасти с текущих 15-15,5 процентов до 16,5 процентов [8].

Задача риск-менеджеров компании заключается не только в том, чтобы провести анализ, дать экономическую оценку рисков. Департамент риск-менеджмента должен предложить мероприятия по минимизации последствий рискованных событий, выработать позицию по отношению к тому или иному риску - принять его либо уклониться.

Основными методами, которые применяют риск-менеджеры компании для управления рисками являются:

1. Избежание риска. Это один из консервативных способов нейтрализации рисков, подразумевающий отказ от действий, которые могут повлечь существенный риск.

2. Удержание риска. Сущность метода заключается в принятии риска и самостраховании, то есть в создании резервов на покрытие убытка.

3. Передача риска. Традиционные методы передачи риска - страхование, хеджирование, аутсорсинг.

4. Снижение риска. Способами снижения риска может быть диверсификация, формирование резервов.

В основу эффективного банковского управления рисками должны быть положены следующие принципы: в банковской структуре должно существовать специальное подразделение занимающееся только управлением рисками; необходимость четко выраженной стратегии управления риском, направленная на достижение определенных целей; разработка и построение специальных экономико-математических моделей с помощью собственных программных средств, либо покупки программ у компаний - разработчиков; подразделение банка должно оперативно и своевременно собирать информацию, относящуюся к управлению риском, а также проводить ее анализ; мероприятия по сокращению риска должны носить индивидуальный характер в каждой ситуации [4].

По результатам мониторинга проводится оценка эффективности системы риск-менеджмента с точки зрения достижения поставленных целей, накопление и анализ опыта управления риском. Информация об управлении рисками должна распространяться среди всех участников процесса и быть доступной как для внешних, так и для внутренних пользователей [2].

Подводя итог, можно предложить некоторые варианты решения проблемы роста кредитного риска для коммерческих банков :

1. Борьба с активным расширением «кредитных фабрик», необеспеченным потребительским кредитованием, совершенствование систем риск-менеджмента;
2. Страхование кредита, использование действенных способов оценки кредитоспособности заемщика;
3. Использование современных методов управления рисками. Предварительная оценка риска и определение приемлемого размера потерь, который кредитная организация может себе позволить (лимит потерь). В том случае если та или иная сделка характеризуется риском потерь, размер которых превышает установленный лимит, она отклоняется. Тем самым компания - кредитов регулирует уровень риска по осуществляемым сделкам.

Литература:

1. Догиль, Л.Ф. Управление хозяйственным риском. Учеб. пособие для студ. вузов по спец. "Экономика и управление на предприятии". / Л.Ф. Догиль - Минск: Книжный Дом Мисанта, 2010. - 224 с.
2. Емельянов, В. Бум кредитования грозит России кризисом "плохих долгов". / В. Емельянов// Вести ФМ. – 2012. - [Электронный ресурс]: <http://www.radiovesti.ru/articles/2012-12-26/fm/77474>
3. Лысенко, Д. Как управлять рисками / Д. Лысенко //Аудит и налогообложение. - № 10.- 2009. – С. 5 – 6.
4. ЦБ: Бум потребительского кредитования в РФ продлится еще два года. // Российская газета. Экономика. – 2012. - [Электронный ресурс]: <http://www.rg.ru/2012/12/06/kreditovanie-anons.html>
5. Черкасов, В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке. / В.Е. Черкасов - М.: Инфра-М, 2010. – 345 с.
6. Широнина, Е. М. Роль информационных технологий в управлении банковскими рисками / Е. М. Широнина, С. А. Носова // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 291-293.
7. Эксперт-РА. Рейтинговое агентство. Риски банковского сектора в 2013 году: напряжение возрастает.- 2012. - [Электронный ресурс]: http://www.raexpert.ru/researches/banks/riski_banks_voltrise_2013/
8. Якупова, В. А. Бум кредитования охватил Россию./ В. А. Якупова // Казанские ведомости - № 21. – 2013. - [Электронный ресурс]: <http://www.kazved.ru/article/43384.aspx>

ПОДХОДЫ К ВЫДЕЛЕНИЮ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рогозина Е.А. – студент гр. ФК-81, Чубур О.В. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Современные условия развития рыночной экономики нашей страны характеризуются динамичностью изменений окружающей бизнес - среды, усложнением форм и способов взаимодействия ее субъектов, все более усиливающейся конкуренцией и непредсказуемостью рисков. Коммерческие организации, зачастую рассчитывая лишь на собственные усилия, вынуждены максимально гибко реагировать на подобные процессы путем своевременного определения, выбора и реализации оптимальных направлений финансово-хозяйственной деятельности. Намеченные мероприятия, так или иначе сказывающиеся на финансовом состоянии предприятия в целом, должны учитывать множество внешних и внутренних факторов и финансово-организационных связей, обеспечивая поступательное развитие предприятия и достижение поставленных целей в обозначенные сроки. При этом каждая коммерческая организация должна ориентироваться на рост и развитие в стратегической перспективе. Формирование и реализация экономически обоснованной финансовой политики позволяет предприятиям максимально эффективно добиваться поставленных целей развития.

Для достижения поставленных целей деятельности организации, требуется четкий и глубокий подход к пониманию сущности, целей и механизма реализации финансовой политики, а также ее элементов.

Термин «политика» означает образ каких - либо действий, определяющих взаимоотношения людей и направленных на достижение определенных целей. Понятие «финансовая политика» может быть интерпретировано с позиции именного этого определения, но с поправкой на предмет отношений. В настоящее время в научной литературе нет единого подхода к определению сущности и элементов финансовой политики.

Результаты анализа научных источников по данному вопросу представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Подходы к определению понятия «финансовая политика» и состава ее элементов

Понятие «финансовой политики»	Элементы финансовой политики
Финансовая политика предприятия - это совокупность методов управления финансовыми ресурсами предприятия, направленных на формирование, рациональное и эффективное использование финансовых ресурсов [9].	К основным направлениям разработки финансовой политики предприятия относятся [9]: 1) анализ финансово-экономического состояния; 2) разработка учетной политики; 3) разработка кредитной политики; 4) управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью; 5) управление издержками (затратами) и выбор амортизационной политики; 6) дивидендная политика; 7) управление финансами.
Финансовая политика предприятия - совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения целей предприятия.	Финансовая политика делится на долгосрочную и краткосрочную [10].

<p>Финансовая политика - наиболее важный составной элемент общей политики развития предприятия, которая включает также инвестиционную политику, инновационную, производственную, кадровую, маркетинговую и др [10].</p>	
<p>Под финансовой политикой будем понимать форму реализации финансовой стратегии предприятия в разрезе наиболее важных аспектов финансовой деятельности. Финансовая политика направлена на обоснование и выбор системы способов адаптации и развития финансов организации для достижения ее целей [8].</p>	<p>Направления финансовой политики [8]:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Долгосрочная финансовая политика: <ul style="list-style-type: none"> - управление собственным капиталом; - управление долгосрочными заемными средствами; - управление инвестициями. 2) Краткосрочная финансовая политика: <ul style="list-style-type: none"> - управление оборотными активами; - управление внеоборотными активами; - управление издержками; - управление краткосрочным заемным капиталом; - управление рисками.
	<p>Направления финансовой политики [3]:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Краткосрочная финансовая политика: <ul style="list-style-type: none"> - управление рыночной деятельностью организации; формирование рыночной стратегии; - управление доходами, расходами и прибылью организации; - управление оборотными активами и оборотным капиталом; - управление денежными потоками организации; - управление краткосрочным финансированием. 2) Долгосрочная финансовая политика: <ul style="list-style-type: none"> - управление внеоборотными активами; - управление долгосрочным финансированием; <p>формирование оптимальной структуры капитала;</p> <ul style="list-style-type: none"> - разработка дивидендной политики; - разработка финансовой стратегии; - управление рисками; - оценка стоимости бизнеса.
<p>Финансовая политика - совокупность целенаправленных действий с использованием финансовых отношений (финансов) [6].</p>	<p>Основные направления долгосрочной финансовой политики [6]:</p> <ul style="list-style-type: none"> - управление структурой капитала; - распределение прибыли; - финансовое планирование и прогнозирование; - управление внеоборотными активами; - управление долгосрочными финансовыми вложениями; - управление рисками; - оценка стоимости бизнеса. <p>Основным направлением краткосрочной политики является управление оборотными активами.</p>
	<p>Направления финансовой политики [12]:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Долгосрочная финансовая политика:

	<ul style="list-style-type: none"> - цена и структура капитала; - дивидендная политика предприятия; - прогнозирование и планирование в финансовом управлении предприятием. <p>2) Краткосрочная финансовая политика:</p> <ul style="list-style-type: none"> - управление ценами на предприятии; - управление текущими издержками; - управление оборотными активами; - управление финансированием текущей деятельности предприятия.
	<p>Направления финансовой политики [1]:</p> <p>1) Управление активами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - управление оборотными активами; - управление внеоборотными активами; <p>2) Управление пассивами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - управление собственным капиталом; - управление заемным капиталом.
<p>Финансовая политика предприятия определяется как составная часть общей экономической политики и выражает совокупность базовых направлений эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов для достижения стратегических и тактических целей предприятия [2].</p>	
<p>На уровне отдельно взятой организации, финансовая политика представляет собой совокупность мероприятий по организации, планированию и контролю финансовых отношений для достижения поставленных целей [7].</p>	
	<p>Направления финансовой политики:</p> <p>1) Политика управления активами предприятия [4]:</p> <ul style="list-style-type: none"> - политика комплексного управления активами; - политика управления внеоборотными активами; - политика управления оборотными активами. <p>2) Политика управления пассивами [5]:</p> <ul style="list-style-type: none"> - политика управления собственными средствами предприятия; - политика управления заемным капиталом; - политика оптимизации структуры капитала; - политика управления стоимостью капитала; - политика обеспечения финансовой устойчивости предприятия.
<p>Финансовая политика - форма управления</p>	<p>Финансовую политику предприятия можно рассматривать как двухуровневую систему, в которой</p>

<p>деятельностью предприятия в области финансов, обеспечивающая на нормативной основе согласование отдельных направлений этой деятельности с целью обеспечения устойчивого экономического роста и развития предприятия в стратегической перспективе [11].</p>	<p>каждый уровень (управление по отдельным направлениям и управление денежными потоками) имеет собственные цели. Первый уровень позволяет разработать и оптимизировать различные направления финансовой политики с учетом уровня финансовых рисков принимаемых к исполнению финансовых решений и с точки зрения вклада в финансовый результат. В основе второго уровня лежит формирование денежных потоков - на основе разработанных и взаимоувязанных направлений финансовой политики [11].</p>
---	--

Анализ предложенных подходов позволяет взять за основу следующее определение финансовой политики, которое будет использовано в выпускной квалификационной работе на тему «Разработка финансовой политики для малого предприятия». Финансовая политика предприятия определяется как составная часть общей экономической политики и выражает совокупность базовых направлений эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов для достижения стратегических и тактических целей предприятия.

В настоящее время среди экономистов не существует единого подхода к выделению элементов финансовой политики.

Как правило, выделяют политику управления внеоборотными и оборотными активами, собственным и заемным капиталом, а также политику управления затратами, ценовую, дивидендную политику. Каждый автор то или иное направление (элемент) финансовой политики наделяет определенным содержанием, указывает его специфическое назначение в финансово - хозяйственной деятельности предприятия и круг решаемых задач.

На наш взгляд, наиболее приемлемыми элементами финансовой политики выделяемыми для малых предприятий, являются элементы, предложенные Л.А. Мочаловой. По ее мнению, необходимо выделять следующие элементы:

- 1) Долгосрочная финансовая политика, включающая:
 - управление собственным капиталом;
 - управление долгосрочными заемными средствами;
 - управление инвестициями.
- 2) Краткосрочная финансовая политика, включающая:
 - управление оборотными активами;
 - управление внеоборотными активами;
 - управление издержками;
 - управление краткосрочным заемным капиталом;
 - управление рисками.

Долгосрочная финансовая политика призвана принимать решения, влияющие на деятельность предприятия в течение длительного промежутка времени. Для предприятия ООО «Усть-Каменский щебень» основным направлением долгосрочной финансовой политики является политика управления инвестициями и источниками их финансирования. Это связано с тем, что данное предприятия осуществляется свою деятельность с июня 2011 года, ему необходимо увеличивать состав основных фондов, объемы производства и выходить на новые рынки сбыта. Краткосрочная финансовая политика нацелена на принятие текущих решений. Основными направлениями являются: управление оборотными активами, издержками, рисками. Малые предприятия подвержены высокому риску, это связано с тем, что вновь создаваемые малые предприятия имеют слабую конкурентоспособность и эффективность, что не создает возможности для их долгосрочного функционирования и получения значительных эффектов в масштабах страны.

Данная классификация будет применена в нашей работе, для рассмотрения финансовой политики в ООО «Усть-Каменский щебень».

Литература:

1. Бланк, И.А. Управление активами и капиталом предприятия: энциклопедия / И.А. Бланк. - Киев: Эльга: Ника-Центр, 2003. - 469 с.
2. Журова, Л.И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия / Л.И. Журова // Финансы и кредит. - 2011. - № 6. - с. 36-45
3. Когденко, В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика, налоги и налогообложение» / В.Г. Когденко, М.В. Мельник, И.Л. Быковников. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 471 с.
4. Коптева, Е.П. Политика управления активами предприятия: теория и методология / Е.П. Коптева // Российское предпринимательство. - 2011. - № 10 (2). - с. 74-79
5. Коптева, Е.П. Политика управления пассивами предприятия: теоретические и методологические основы формирования политики управления пассивами предприятия / Е.П. Коптева // Российское предпринимательство. - 2011. - № 11 (1). - с. 86-90
6. Кулагина, М.Е. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика: учебное пособие для студентов обучающихся на специальности 080105.65 «Финансы и кредит», специализация «Финансовый менеджмент», - Барнаул, 2012. - 116с.
7. Морозко, Н.И. Формирование финансовой политики стабильного развития малых организаций / Н.И. Морозко, В.Ю. Диденко // Аудит и финансовый анализ. - 2012. - № 5. - с. 373-379
8. Мочалова, Л.А. Финансовый менеджмент : курс лекций : в 4 кн. / под ред. Л.А. Мочаловой. - Барнаул : Изд-во АлтГТУ, 2011
Кн. 2: Вопросы методологии / Л.А. Мочалова, О.М. Князева. - 129 с.
9. Нешиной, А.С. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / А.С. Нешиной. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. - 640 с.
10. Симоненко, Н.Н. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика фирмы: учебник / Н.Н. Симоненко, В.Н. Симоненко. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 512 с.
11. Трофимов, Ю.И. Финансовая политика предприятий: сущность и содержание / Ю.И. Трофимов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2009. - № 1 (25). - с. 93-97
12. Финансовый менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит» / Е. И. Шохин и др.; под ред. проф. Е. И. Шохина. - 2-е изд., стер. - М. : КноРус, 2010. - 474 с.

СТРАХОВЫЕ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫЕ ПУЛЫ. ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ АССОЦИАЦИИ АВИАЦИОННЫХ И КОСМИЧЕСКИХ СТРАХОВЩИКОВ

Галенко Г.В. – студент гр. ФК-91, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

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

Страховой пул представляет собой добровольное объединение страховщиков. Пул не является юридическим лицом и создается на основе соглашения между участниками пула в целях обеспечения финансовой устойчивости страховых операций на условиях солидарной ответственности его участников за исполнение обязательств.

Пул создается преимущественно при приеме на страхование опасных, крупных или малоизвестных рисков. Деятельность пула строится на принципе сострахования.

Страховые пулы действуют как на принципах сострахования, так и перестрахования. В пулах совместного страхования участники передают в пул все риски определенного вида, для страхования которых создано данное объединение.

Все передаваемые в пул риски делятся в определенных пропорциях между участниками вместе со страховыми премиями по ним. Доля, которую получает каждый участник пула, определяется в виде фиксированного процента, так называемой доли подписания [3].

Объединения страховщиков на территории Российской Федерации действуют на основе ст. 14 и 14.1 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации». В соответствии с этими статьями субъекты страхового дела в целях координации своей деятельности, представления и защиты общих интересов своих членов могут образовывать союзы, ассоциации и иные объединения [1].

Договор страхования, заключаемый от имени участников страхового пула, отличается от обычного договора тем, что в нем указан перечень страховщиков - участников пула и доля каждого в принятом на страхование риске. Кроме того, в нем установлен страховщик, к которому страхователь имеет право предъявлять требования по исполнению договора страхования.

Страховой пул, как и всякая ассоциация, должен иметь органы управления - наблюдательный совет или собрание руководителей страховых компаний - участников пула или уполномоченных ими лиц. Этот орган управления выбирает из своих членов председателя и его заместителя и проводит заседания по мере необходимости, но не реже одного раза в год. Обычно в пуле выбирается координатор, который может оформлять первоначальный договор со страхователем и затем распределять риск и страховой взнос между участниками пула. Если емкость участников пула недостаточна, то оставшийся риск передается на рынок перестрахования [3].

Российская ассоциация авиационных и космических страховщиков. На международном страховом рынке в середине прошлого века сформировался отдельный самостоятельный сегмент рынка — авиационный страховой рынок, специализирующийся на принятии авиационных и космических рисков.

Развитие коммерческого страхования в России в начале 90-х годов также положило начало формированию в России такого специализированного рынка, на котором осуществляются операции по передаче и приему на страхование авиационных и космических рисков. Отличительной особенностью авиационного страхования является его катастрофический характер и убытки, достигающие сотен миллионов долларов США на один страховой случай. Это вынуждает российских авиационных и космических страховщиков постоянно обращаться за размещением рисков на международный авиационный страховой рынок на условиях этого рынка.

Таким образом, было принято решение создать ассоциацию авиационных и космических страховщиков с целью выхода российских авиационных страховщиков на международный рынок. Результаты выплат по страховым случаям представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Страховые премии и выплаты по авиационному страхованию в целом по РААКС

ПОКАЗАТЕЛИ	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Динамика 2011/2010
Начислено страховых премий по авиационным рискам, млн.руб.				
Всего по РААКС	7803,0	8193,5	8557,8	+ 4,4%
В том числе				
Страхование КАСКО ВС	4321,0	4798,0	5255,5	+ 9,5%
Страхование ответственности авиаперевозчиков	2771,4	2730,0	2835,8	+ 3,9%
Страхование ответственности производителей аэропортов и УВД	314,3	351,3	332,7	Минус 5,3%
Страхование пассажиров и экипажей	396,3	316,3	133,8	Минус 58%
Входящее перестрахование	2634,8	2908,0	2612,5	Минус 10,2%
Выплаты по договорам страхования и перестрахования, млн.руб.				
Всего по РААКС	2839,0/100%	2269,0/100%	2564,0/100%	+ 13%
В том числе				
КАСКО ВС	1755,4/61,8%	1806,6/79,5%	2187,0/85,3%	+ 21%
Авиационная ответственность	1054,0/37,1%	443,0/19,5%	349,9/13,6%	Минус 21%
Жизнь и здоровье пассажиров и экипажей	29,6/1,1%	19,4/0,9%	27,2/1,1%	+ 40%

В таблице 1 представлена структура страховых премий и выплат по сегментам авиационного страхования. Из этой таблицы видно, что общий объем страховых премий по авиационному страхованию вырос незначительно - на 4,4%, несмотря на интенсивную замену парка воздушных судов и ухудшение состояния дел с обеспечением безопасности полетов.

Обращает внимание постоянный рост доли выплат по страхованию КАСКО воздушных судов. Доля выплат по этому сегменту составляет 85,3% и выросла за два года на 21% [2].

Литература:

1 Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 10.12.2003 N 172-ФЗ);

2 Российская ассоциация авиационных и космических страховщиков (РААКС)
[электронный ресурс]: [оф. сайт] / РААКС. - Электронные данные – М., 2011. – Режим доступа: <http://www.raaks.ru/page.php?id=69>;

3 Ins-capital.ru [электронный ресурс]: [оф. сайт] / Ins-capital.ru - Электронные данные – М., 2010. – Режим доступа: <http://ins-capital.ru/>.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И БАНКОВ

Житникова Т.А.- студент гр. ФК-91, Ильиных Ю.М., к.э.н., доцент

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

Популярность страхования в банковской сфере растет, а основной причиной этого является расширение страхового поля, то есть увеличение активов банков и появление новых видов банковских операций, что ведет к повышению частоты рисков и росту объема ущерба от их реализации. На страховом рынке в настоящее время представлено более 40 страховых продуктов, покрывающих возможные убытки как банков, так и клиентов.

Проблемы безопасности банковского бизнеса всегда считались очень важными. В связи с этим наиболее острой проблемой российской банковской системы является улучшение качества методик корпоративного управления и реальное внедрение процедур риск-менеджмента в текущую деятельность коммерческого банка.

Основу взаимосвязи страховых компаний и банковских учреждений определяют экономические отношения, связанные с привлечением и использованием денежных доходов и свободных средств населения и предприятий, и функции, выполняемые финансовыми институтами. Схема взаимодействия банков и страховых компаний в настоящее время, приобрела такую форму, при которой банки подменяют страховые компании, берут на себя агентские функции, проводят переговоры, оформляют договора и страховую документацию, несут ответственность за достоверность и правильность ее оформления. По мнению А.Кудрина ситуация такова: «...анализируя партнерские отношения страховых организаций и банков, следует признать, что банковский сектор намного сильнее страхового, услуги страхования при оформлении займов являются вторичными». Таким образом, страхование из добровольного, превращается во вмененное, то есть становится обязательной составной частью условий получения займа.

Соответственно, пока стандартное сотрудничество банков и страховых компаний в России ограничивается самыми простыми формами. Традиционно страхуется офисное оборудование, различное имущество банка и недвижимость, средства транспорта. Неотъемлемым элементом, само собой, является добровольное медицинское страхование сотрудников и «пресловутое» страхование жизни, используемое по большей части для оптимизации налогообложения. Добавить можно еще страховое обеспечение кредитных и лизинговых операций, где превалирует страхование залогов.

Основная причина такой «специализации» заключается в том, что эти продукты в определенной мере стандартизированы и хорошо отработаны практически всеми страховщиками, а также ясны для банков. Но покрывают они лишь малую часть всего спектра рисков и пока весьма далеки от той полной и всеобъемлющей программы, посредством которой защищены банки на Западе.

Банки стали больше ценить страхование, и это уже касается не только страхования залогового имущества, но и рисков самих банков. Учтя все плюсы партнерства со страховой компанией, банки расширяют страховую защиту, необходимую для более полного покрытия рисков, а при отказе заемщиков покупать страховку банки сами стали страховать заложенное имущество.

Перспективным направлением банкострахования в ближайшем будущем будет комплексное страхование рисков банков (Bankers Blanket Bond - BBB).

С ростом мошенничества и преступлений, направленных на присвоение банковских ценностей, страхование BBB является единственным способом возмещения причиненных убытков, так как даже если преступник будет представлен к уголовной ответственности, не факт, что эти деньги банку будут возвращены. Со временем, оценив все преимущества комплексного страхования рисков банков (BBB), банки наверняка увеличат и страхование имущества от вандализма, пропажи из помещений банков ценного имущества и документов, нелояльности персонала, подделки документов и других банковских рисков. Bankers Blanket Bond является самой распространенной и известной программой комплексного страхования

рисков, но помимо ВВВ в мировой практике принято включать в комплексное страхование рисков банков страхование от электронных и компьютерных преступлений и страхование ответственности за причинение убытков.

Обычно в России банки страхуют отдельные операционные риски, а не весь их комплекс. Полис ВВВ может быть хорошим инструментом в банковском риск-менеджменте.

Банки тщательнее и строже подходят к отбору страховых компаний, поэтому далеко не каждый страховщик может стать партнером банка. В прошедшем году аккредитацию банками могли пройти только те страховщики, которые обладали высокой финансовой устойчивостью. Основные требования банков – это высокая надежность компании и своевременность урегулирования убытков. Процедура отбора страховых компаний разными банками примерно одинакова, но требования банков могут отличаться количеством запрашиваемых документов. Страховщики жалуются, что иногда этот перечень может быть очень большим, а принятие решения об аккредитации – слишком длительным. С другой стороны, благодаря действиям ФАС, требования банков стали более прозрачными – банки начали публиковать список необходимых документов и требований к страховым компаниям на своих сайтах, а после положительного ответа банка название компании появляется в списке рекомендованных страховщиков.

Надежность страховщика – не единственное требование банка, к высокой финансовой устойчивости страховщика добавляется требование повышенного комиссионного вознаграждения. В начале выхода страховщиков на банковский рынок, чтобы проложить «путь к сердцу» банка, страховые компании платили достаточно высокие комиссионные, во время кризиса и ограниченности ликвидности у банков их «аппетиты» только не сократились, но и в условиях жесткой конкуренции между страховщиками за аккредитацию еще более повысились.

Несмотря на некоторые проблемы развития данной отрасли, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», рынок банкострахования в 2011 г. рос высокими темпами. Его объем составил 125 млрд руб., что на 32% выше объема в 2010 г.

Доля банкострахования в общем объеме страхового рынка увеличилась до 18,7% и имеет постоянно растущий тренд с середины 2009 г., что объясняется рядом причин, озвученных нами выше.

В 2011 г. наилучшие темпы развития наблюдались у страховых компаний, аффилированных с банками (кэптивные страховые компании). Из двадцати крупнейших страховщиков по объему взносов, собранных через банки, по темпам прироста премий в тройку лидеров входят кэптивные страховщики: ООО СК «ВТБ Страхование», Группа страховых компаний «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование», ГСК «Русский Стандарт». Таким образом, активное развитие банкострахования обусловлено открытием банками собственных дочерних страховых компаний. За период 2011 г. — начало 2012 г. крупнейшие банки, не имевшие ранее своих страховщиков, приобрели страховые компании: Сбербанк купил «Альянс Лайф», а Россельхозбанк — «Газгарант».

Рассматривая структуру банкострахования, необходимо отметить, что наибольшую долю занимают розничные виды страхования, реализуемые банками через свои каналы.

При этом к началу 2012 г. темпы прироста страхования рисков банков и рисков их клиентов, связанных с банковскими услугами, составили 32%; розничного банкострахования — 38%; страхования юридических лиц через банки — 5%.

Несмотря на наличие в теории банкострахования различных стратегий развития, наиболее распространенной до настоящего времени в России остается односторонняя стратегия, при которой банк продает страховые услуги.

Наличие различных форм объединения банков и страховых компаний не определяет выбора и использования какой-либо конкретной стратегии реализации продуктов и самих видов страховых продуктов, поэтому если в России продаются простые или связанные продукты с банковскими услугами, то на Западе основным стимулом к объединению финансовых учреждений стало развитие долгосрочного страхования жизни.

К основным тенденциям дальнейшего развития взаимодействия банков и страховых организаций в России следует отнести: упорядочение законодательства в части возможностей полномасштабного взаимодействия банков и страховых организаций; организацию банкостраховых групп; разработку новых финансовых продуктов, произведенных на стыке банковских и страховых услуг; развитие и укрепление различных видов партнерских взаимоотношений банков и страховых организаций.

По мнению «Эксперта РА», наиболее перспективными видами банкострахования в следующие годы, кроме популярных видов, будет страхование залогов, товаров имущества юридических лиц через банки, а также ВВВ, страхование эмитентов банковских карт, D&O. Если розничные виды страхования росли благодаря росту потребления, то такие сложные виды страхования, как ВВВ, страхование эмитентов банковских карт, D&O, являются качественно иными продуктами. Спрос на них будет обосновываться развитием финансовой системы и необходимостью повышения уровня риск-менеджмента.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ С ДРАГОЦЕННЫМИ МЕТАЛЛАМИ

Демченко Ю.С. - магистрант гр. 8Мбм-21, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

Правовое регулирование валютных операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями входит в совместную компетенцию Правительства РФ и Центрального банка РФ, а также в компетенцию Президента РФ. Важнейшей составляющей рынка драгметаллов является макроэкономический показатель величины золотого запаса государства.

Федеральным законом от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» определены принципы осуществления операций с валютой и валютными ценностями в России, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства. Согласно данному закону, драгоценные металлы – золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, рутений и осмий) в любом виде и состоянии, за исключением ювелирных и других бытовых изделий, а также лома таких изделий;

Состав операций с драгоценными металлами и порядок их проведения, перечень допускаемых участников этих операций и сделок установлены Федеральным законом от 26.03.98 № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях». Закон отражает квалификацию действий, которые участники внутреннего российского рынка могут осуществлять в отношении драгоценных металлов и драгоценных камней, а также принципы учета этих действий.

Операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями включают:

- действия, выражающиеся в переходе права собственности и иных имущественных прав на драгоценные металлы и драгоценные камни (обращение драгоценных металлов и драгоценных камней), в том числе их использование в качестве залога;
- изменение физического состояния или содержания драгоценных металлов и драгоценных камней в любых веществах и материалах при добыче, производстве драгоценных металлов и драгоценных камней, их последующей переработке, обработке и использовании;
- перемещение драгоценных металлов и драгоценных камней и продукции из них, в том числе транспортировка драгоценных металлов и драгоценных камней и продукции из них в места хранения, фонды и запасы;
- хранение и экспонирование драгоценных металлов и драгоценных камней;

- ввоз драгоценных металлов и драгоценных камней, а так же продукции их на территорию Российской Федерации и их вывоз с территории Российской Федерации [5].

Драгоценные металлы - это специфический финансовый инструмент, являющийся объектом вложения средств, как в целях накопления, так и в спекулятивных целях.

Спрос на рынке драгоценных металлов формируют промышленные потребители с одной стороны, и инвесторы, накапливающие драгоценные металлы в качестве резервов, сокровищ - с другой.

Драгоценные металлы традиционно ассоциируются с благосостоянием, богатством и гарантией достатка. Драгоценные металлы намного раньше иных категорий в экономических отношениях заняли важное место: металлические деньги в виде слитков и монет из драгоценных металлов появились сразу после товарных денег и находились в обращении на протяжении нескольких тысячелетий. И сегодня роль драгоценных металлов в экономике нельзя недооценивать, несмотря на то, что денежные знаки не обеспечены золотым содержанием. Во время экономической нестабильности субъекты, не доверяя «бумажкам», вновь и вновь в качестве гаранта сохранности инвестиций выбирают именно драгоценные металлы. Негласно считается, что произойти может все что угодно, но именно драгоценные металлы в любом случае останутся «в цене».

Сегодня драгоценные металлы – это более сложный инструмент, нежели просто гарант сохранности инвестиций. Операции с такими металлами являются индикатором стабильности экономики наряду с операциями с нефтью и мировыми валютами. Биржевые цены на золото привязаны к ряду биржевых показателей, например к курсам мировых валют (в настоящее время они пропорциональны курсу евро по отношению к доллару), к индексам производственной инфляции (если показатели имеют более высокий рост по сравнению с данными прогнозных показателей, то цены возрастают) и в целом к изменению фондовых рынков, падение которых повышает его цену. Помимо индикатора биржевой торговли, золото продолжает являться гарантом финансовой обеспеченности государства, формируя его золотовалютные резервы. В последние годы центральные банки начинают проявлять больше интереса к традиционному активу, сохраняющему свою платежную ценность на протяжении тысяч лет [6].

Поскольку российский рынок драгоценных металлов еще относительно молод и недостаточно развит, он пока отстает от иностранных конкурентов как по объемам проводимых операций, так и по уровню их администрирования. Справедливости ради следует отметить, что ряд факторов, препятствующих развитию рынка или существенно ограничивающих его потенциал, лежат вне сферы влияния непосредственных участников рынка и относятся к компетенции органов государственного регулирования и области законотворчества, в частности:

- законодательно-правовое регулирование отношений в сфере драгоценных металлов;
- проблемы, связанные с налогообложением в сфере обращения драгоценных металлов;
- таможенное обложение импорта драгоценных металлов в слитках в РФ.

В первую очередь для дальнейшего развития российского рынка драгоценных металлов необходима соответствующая нормативно-правовая база, которая смогла бы обеспечить возможность применения всех современных инструментов и видов услуг, используемых в международной банковской практике. Говоря о данной проблеме в целом, было бы целесообразно упорядочить общую структуру правового регулирования отношений в сфере добычи и обращения драгоценных металлов. В настоящее время оно осуществляется посредством большого количества законных и подзаконных нормативных актов: федеральные законы, указы Президента, постановления Правительства, приказы, указания, положения, инструкции, письма министерств, ведомств и ЦБ РФ, решения Верховного Суда и т.д., что усложняет работу участников рынка драгоценных металлов.

В мировой практике торговли драгоценными металлами используются два основных типа «металлических» счетов: «эллокейтед» (allocated) и «анэллокейтед» (unallocated). Счета

первого типа представляют собой счета ответственного хранения, на которых хранится (обособленно от металла, принадлежащего другим владельцам) определенный, индивидуализированный физический металл конкретного владельца. Такая форма владения по своей экономической сути может быть с полным правом приравнена к непосредственному владению физическим (наличным) драгоценным металлом.

Счета «анэллокейтед» (обезличенные металлические счета – ОМС) являются разновидностью текущих счетов. Владелец такого счета имеет право безусловного требования на безналичный перевод металла на другой такой же счет или физическую поставку металла в пределах остатка на счете. Металл, хранящийся на ОМС, не индивидуализируется (обезличивается). Данная особенность формы хранения позволяет банку, в котором открывается ОМС, использовать полученные средства в золоте как привлеченные и размещать их от своего имени в активы, что дает возможность для начисления процентного дохода держателю счета. Металл, находящийся на ОМС, может размещаться владельцем счета в депозиты, по которым выплачивается процентная ставка, аналогично депозитам в денежной форме.

По своей экономической сути обезличенные металлические счета и вклады отличаются от валютных только тем, что учет средств на них ведется не в денежных средствах, а в весовых единицах драгоценного металла. ОМС предназначены для зачисления, хранения и списания драгоценных металлов без фиксации их индивидуальных признаков (наименование, количество ценностей, проба, производитель, серийный номер и др.). Клиентом по договору может быть как юридическое, так и физическое лицо. Ранее использовавшиеся лишь профессиональными участниками рынка драгоценных металлов, ОМС в настоящее время предлагаются и как розничный продукт.

Привлекательность таких инструментов для клиентов заключается в том, что при покупке металла не требуется уплаты налога на добавленную стоимость. НДС уплачивается только при снятии со счета физического (наличного) металла, в то время как ОМС по большей части имеют дело с «безналичным металлом». К числу плюсов ОМС относится и то, что отсутствуют издержки по хранению и перевозке металла, ведение самого счета малозатратно.

Однако договор обезличенного металлического счета не упоминается ни в Гражданском кодексе РФ, ни в других законодательных актах РФ.

Таким образом, понятийное законодательное определение обезличенного металлического счета в России отсутствует, а правовое регулирование этого финансового инструмента осуществляется исключительно на подзаконном уровне. Вследствие этого существенно страдают инвестиционные интересы частных вкладчиков, поскольку на счета и депозиты в драгоценных металлах не распространяется действие ФЗ № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках российской федерации». Поэтому, при наступлении страхового случая (банкротства банка или отзыва лицензии) агентство по страхованию вкладов не произведет страховые возмещения по депозитам вкладчиков, хранящих свои средства на ОМС. Это, в частности, создает неконкурентные условия бизнеса в данной сфере, поскольку частные вкладчики стремятся открывать металлические счета лишь в крупных банках (вне конкуренции здесь находится Сбербанк РФ). Вместе с тем с учетом практически полной экономической идентичности ОМС и денежных банковских счетов считали бы целесообразным ввести в норму законодательства их правовую идентичность, приравняв ОМС к договору банковского счета, а договор о вкладе в драгоценных металлах – к договору банковского вклада, и распространить на них действие закона о страховании вкладов [7].

В качестве альтернативы возможно было бы дополнить Гражданский кодекс Российской Федерации статьями «Договор банковского вклада в драгоценных металлах» и «Договор металлического счета», распространив на данные виды договоров нормы глав 44 («Банковский вклад») и 45 («Банковский счет») ГК РФ. По имеющейся на момент написания данной статьи информации, в Государственной Думе находится проект по реформированию

Гражданского кодекса РФ, содержащий, в частности, предложения по включению в него статей, касающихся счетов и вкладов в драгоценных металлах.

Такая мера позволила бы повысить инвестиционную привлекательность драгоценных металлов и способствовала бы дальнейшему развитию рынка драгметаллов в Российской Федерации. По нашему мнению, слитки и монеты из драгоценных металлов, представляющие собой активы, обладающие реальной внутренней стоимостью, могут стать одним из альтернативных инструментов инвестирования свободных средств граждан России и вытеснения накоплений в различных иностранных валютах.

Наряду с несовершенством действующей нормативно-правовой базы существует другая важная проблема, снижающая инвестиционную привлекательность такого инструмента, как драгоценные металлы, и тем самым тормозящая развитие российского рынка драгоценных металлов. Она связана с налогообложением этих операций.

Налоговый кодекс Российской Федерации, в отличие от операций с ценными бумагами, не содержит специальных норм, регулирующих налогообложение сделок с драгоценными металлами. В связи с тем, что с принятием в 2003 г. ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» драгоценные металлы были исключены из перечня валютных ценностей, к ним начали применяться нормы налогового законодательства, регулирующие налогообложение обычных товарных ценностей.

Так, в соответствии с законодательством Российской Федерации доходы физических лиц от операций купли-продажи драгоценных металлов с использованием ОМС облагаются НДФЛ. При этом налогоплательщик может самостоятельно определить налогооблагаемую выгоду, вычитая из дохода, полученного от реализации драгоценного металла, расходы на его приобретение. Однако это возможно лишь в случае простейшей ситуации, когда по обезличенному металлическому счету проводятся операции покупки и продажи одного и того же количества металла; при совершении же многочисленных операций купли-продажи драгоценного металла достаточно затруднительно определить доход таким способом.

Другим побочным эффектом правовой неразберихи с ОМС и вкладами в драгоценных металлах является то, что полученные физическими лицами процентные доходы по таким счетам и вкладам также облагаются НДФЛ (13%), причем в полном размере, в то время как процентные доходы по обычным банковским (денежным) вкладам облагаются НДФЛ только в случае превышения процентной ставки банка определенного лимита [7].

И еще одна проблема, относящаяся к сфере государственного регулирования рынка драгоценных металлов связана с вопросами таможенного обложения импорта драгоценных металлов в слитках в Российскую Федерацию. До 2013 года на импорт драгметаллов в РФ действовала пошлина в размере 20%. Но после вступления России в ВТО пошлина должна снизиться до 12%. Так, в случае присоединения к ВТО ввозная пошлина на необработанное и полуобработанное серебро и немонетарное золото в порошке к 2016 году должна быть снижена до 12,5%. При этом предельная ставка на импорт необработанного немонетарного золота к 2017 году снизится до 12%, аналогичный потолок ставки предусмотрен для ввоза необработанных платины и палладия (но к 2015 году). По плакированным металлам к 2017 году пошлина не должна превышать 18% при плакировке серебром и платиной и 15% - золотом. По другим позициям номенклатуры драгметаллов, включая лом и отходы, обязательства предусматривают снижение пошлины до 15% к 2017 году, а для полуфабрикатов из платины - к 2015 году. Пошлина на импорт ювелирных изделий из драгметаллов с 2017 года не должна превышать 10% (для плакированной продукции - с 2014 года), на изделия серебряных дел мастеров, платиновые катализаторы и другие изделия из драгметаллов - 15%. Ставка пошлины на импорт бижутерии к 2016 году должна снизиться до 3 евро за килограмм (сейчас - не менее 4 евро). Пошлины на экспорт из страны отходов и лома драгметаллов, сейчас составляющая 6,5%, должна быть обнулена через 4 года после присоединения к организации [8].

Слитки и монеты из драгоценных металлов могли бы стать одним из альтернативных инструментов инвестирования свободных средств граждан и вытеснения валютных накопле-

ний. Учитывая вышеизложенное, считали бы целесообразным всесторонне оценить экономическую эффективность взимания указанной пошлины и, по возможности, отменить ее.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья, четвертая : по состоянию на 20 сент. 2008 г. – Новосибирск : Сиб. унив. изд-во, 2008. – 527 с.
2. О валютном регулировании: федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2003, № 50.
3. О драгоценных металлах и драгоценных камнях: федеральный закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998, № 13.
4. О страховании вкладов физических лиц в банках РФ: федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2003, № 52.
5. Варламова С.Б. Банковские операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями : учебное пособие / С.Б. Варламова ; под ред. О.И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2010. – 176 с.
6. Золотарева Е.В. Драгоценные металлы как объект бухгалтерского учета / Е.В. Золотарева, С.А. Панова // Все для бухгалтера. – 2010. – № 9 (249). – С. 13-16.
7. Митюк Ю.В. Некоторые актуальные вопросы нормативно-правового регулирования российского рынка драгоценных металлов / Ю.В. Митюк // Государственный аудит. Право. Экономика. – 2012. – № 3. С. 89-96.
8. Россия снизит пошлины на импорт драгметаллов до 12 % // ЛОГИСТИК – ДВ : [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – М., 2013. Режим доступа: <http://www.logistic-dv.ru/novosti/rossiya-pri-vstuplenii-v-vto-sokratit-poshlinu-na-dragmetallyi.html> – Загл. с экрана.

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.

Батарейная О.П. – студент группы 8Мбм-21, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Центральное место в современной банковской системе по праву принадлежит коммерческим банкам, предоставляющим своим клиентам полный комплекс финансового обслуживания, объемы, качество и скорость которого постоянно совершенствуются и возрастают благодаря внедрению и применению современных технологий.

Одной из проблем, с которой сталкиваются коммерческие банки в настоящее время, является формирование ресурсной базы, основную часть которой составляют привлеченные средства, в том числе депозиты. Ресурсная база, как микроэкономический фактор, оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность кредитной организации. Сами масштабы и направления деятельности коммерческого банка, а, следовательно, и размеры доходов, которые он получает, жестко зависят от размеров тех средств, которые банк приобретает на рынке различных ресурсов и, в частности, депозитных. Отсюда возникает конкурентная борьба между банками за привлечение ресурсов.

В связи с этим, вопросы формирования ресурсной базы, оптимизация ее структуры и эффективное управление становятся весьма актуальными в работе банка.

В определении ресурсной базы имеют место различные трактовки исследователей. Так, по мнению автора Алексеенко М.Д. [1], «ресурсная база коммерческого банка – это совокупность денежных средств хозяйствующих субъектов и денежных доходов населения, которые мобилизуются банком на условиях возникновения отношений собственности и долговых обязательств для дальнейшего размещения среди нуждающихся в дополнительных ресурсах юридических и физических лиц с целью получения прибыли». В другом определении «ресурсная база банка – система отношений, возникающих между коммерческим банком и другими хозяйствующими субъектами и частными лицами в связи с

привлечением их денежных средств для дальнейшего их размещения с целью получения дохода» [3]. Кроме того, в исследованиях различных экспертов понятие ресурсной базы коммерческого банка и банковских ресурсов часто используются как синонимы.

Таким образом, можно сказать, что ресурсы коммерческого банка, или "банковские ресурсы", представляют собой совокупность собственных и привлеченных средств, имеющихся в его распоряжении и используемых им для осуществления активных операций [2]. Следовательно, особенность управления банковским капиталом определяется тем, что он состоит не только из обычных для любой фирмы собственных и заемных средств, но также из привлеченных ресурсов. Это деньги, которые их владельцы передают банку на хранение.

Осуществление депозитных операций предполагает разработку кредитной организацией собственной депозитной политики, т.е. совокупности мероприятий, направленных на определение форм, задач, содержания банковской деятельности по формированию банковских ресурсов, их планированию и регулированию.

Конечной целью выработки и реализации эффективной депозитной политики коммерческого банка является увеличение объема ресурсной базы при минимизации расходов и поддержании необходимого уровня ликвидности с учетом всех видов рисков.

Успешная реализация этой многогранной цели депозитной политики банка предполагает решение в процессе ее формирования таких задач, как: содействие в процессе проведения депозитных операций получению банковской прибыли или созданию условий для получения прибыли в будущем; поддержание необходимого уровня банковской ликвидности; обеспечение диверсификации субъектов депозитных операций и сочетание разных форм депозитов; поддержание взаимосвязи и взаимной согласованности между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по суммам и срокам депозитов и кредитных вложений; минимизация свободных средств на депозитных счетах; проведение гибкой процентной политики; постоянное изыскание путей и средств уменьшения процентных расходов по привлеченным ресурсам; развитие банковских услуг и повышение качества и культуры обслуживания клиентов.

Депозитная политика должна, прежде всего, отвечать следующим требованиям: экономическая целесообразность; конкурентоспособность; внутренняя непротиворечивость.

Анализ сложившейся практики свидетельствует, что формирование депозитной базы любого коммерческого банка, как процесс сложный и трудоемкий, связано с большим количеством проблем как субъективного, так и объективного характера. К ним относятся: масштабы деятельности и слабая капитальная база российских коммерческих банков; отсутствие заинтересованности руководства банка в привлечении средств клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка; недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента; отсутствие в большинстве российских банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики; недостатки в организации депозитного процесса: отсутствие соответствующего подразделения в банке; низкий уровень постановки маркетинговых исследований депозитного рынка; ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и так далее; прямое и косвенное воздействие государства и государственных органов на коммерческие банки; межбанковская конкуренция; состояние денежного и финансового рынка России.

Исходя из вышеперечисленных проблем, можно выделить следующие основные направления повышения эффективности управления депозитной базой коммерческого банка в современных условиях.

В первую очередь это касается расширения круга депозитных счетов юридических и физических лиц до востребования. Осуществление этой работы позволит даже в условиях незначительных финансовых накоплений большинства отечественных организаций полнее удовлетворить потребности клиентов банка, повысить заинтересованность инвесторов в размещении своих средств на счетах в банках и, в конечном счете, расширить круг банковской клиентуры.

В рамках данного направления банкам целесообразно повысить уровень обслуживания населения, имея в виду, прежде всего, объем и качество услуг, предлагаемых индивидуальным вкладчикам. Эти услуги требуют иных форм депозитных счетов, новой техники и технологии. Развитие депозитных операций с населением позволит лучше сбалансировать объемы текущих вкладов банка.

Несмотря на то, что в 2012 году банки установили рекорд по абсолютному объему привлеченных средств населения, объем вкладов вырос на 2,38 трлн руб., относительные темпы прироста депозитов населения оказались в 2012 году чуть ниже, чем в 2011 году – 20% против 21%. Итоговый успех в большей части объясняется динамикой в декабре, обеспечившей более 40% годового притока вкладов. При этом в целом в течение года население неохотно несло деньги в банки, предпочитая их тратить.

Стоит отметить, что средняя сумма денежных средств на душу населения в банке составляет в России около 60 тыс. руб., что является очень невысоким показателем даже по восточноевропейским меркам. Не имея еще пока существенных банковских сбережений, россияне активно втянулись в потребительскую кредитную гонку, во многом обеспеченную значительным притоком импорта. Данная тенденция несет в себе фундаментальные риски для устойчивости экономического роста и стабильности банковской системы.

Немаловажной тенденцией для рынка вкладов в 2012 году стал и продолжившийся с 2011 года рост ставок по депозитам населения, которые прибавили 0,5-1 процентных пункта в среднем, причем у лидеров он был еще более существенным – 1,5-2 процентных пункта. Если ранее порой даже двукратный разрыв в уровне доходности позволял крупнейшим банкам удерживать свою долю, то теперь разница в 2-3 процентных пункта радикально влияет на предпочтения и поведение потенциального вкладчика. Крупнейшие банки, также испытывающие недостаток в фондировании, вынуждены реагировать на это не только повышением ставок по вкладам, но и предложением новых сберегательных продуктов.

Наиболее ярким примером здесь выступает Сбербанк. В марте 2012 года он начал активно продвигать сберегательные сертификаты, прежде бывшие ранее малопопулярной разновидностью вкладов. В результате по итогам 2012 года рынок сберегательных сертификатов вырос более чем в 15 раз, причем Сбербанк контролирует на 1 января 2013 года более 97% объема этих ценных бумаг.

Наиболее заметными регулятивными изменениями на рынке вкладов в 2012 году стали повышение суммы страхового возмещения по вкладам и квартальных отчислений банков в фонд АСВ. При этом в 2013 году планируется поднять сумму «страховки» по вкладам населения до 1 млн руб. с 700 тыс. руб. Эта мера, вероятно, обеспечит дополнительный приток вкладов в банки.

По мнению экспертов РИА Рейтинг, прирост банковских вкладов физических лиц в 2013 году останется примерно на уровне 2012 года и будет равен 15-19%.

Как показывает анализ, депозиты населения – небольшие по своим размерам, зато весьма многочисленные и менее подвижны по сравнению с соответствующими вкладами юридических лиц. Объем наличных денежных средств на руках у населения довольно велик, и те банки, которые научатся обслуживать население, используя разнообразные средства (чековые книжки, кредитные карточки), будут распоряжаться этими ресурсами. Следовательно, необходимо продолжить дальнейшее совершенствование этих средств [4].

Одним из способов увеличения объема привлекаемых ресурсов является разнообразие вкладов для различных слоев населения в зависимости от социального уровня, а также суммы и срока хранения вклада. При этом банки должны учитывать требования и возможности различных категорий вкладчиков – от пенсионеров и студентов до бизнесменов и людей среднего достатка. Для достижения этой цели кредитные организациям следует предлагать такие виды вкладов, как пенсионные, инвестиционные, студенческие и т.д., с льготными повышенными процентами.

Большое значение для повышения качества депозитных операций имеют методы стимулирования привлеченных средств на банковские счета, прежде всего в срочные

депозиты. Как показывает зарубежный и отечественный опыт, для вкладчиков важнейшим стимулом является уровень процента, выплачиваемого банками по депозитным счетам. Однако ряд факторов и в первую очередь инфляционные процессы понижают действенность данного стимула. Использование банками в основном ценовых методов привлечения депозитов приводит к излишнему завышению процентных ставок в ущерб банковской ликвидности. В этой связи необходимо шире использовать в отечественной практике неценовые методы привлечения новых вкладчиков, которые заключаются не в увеличении процентной ставки по привлекаемым средствам, а, как уже говорилось, в расширении услуг для клиентов с повышением их качества. В качестве такого метода может быть предоставление постоянным вкладчикам определенных льгот при оказании банковских услуг. Внедрение комплексного обслуживания клиентов отечественными банками позволит существенно повысить их конкурентоспособность в привлечении депозитов и новых вкладчиков.

Помимо общих критериев, которые должны учитываться каждым банком при разработке депозитной политики, важно учитывать и специфические для конкретного банка критерии. Они определяются банком самостоятельно в зависимости от размера его капитала, квалификации персонала, от себестоимости выполняемых им операций и услуг.

Анализ современного состояния рынка банковского обслуживания частных клиентов свидетельствует о том, что для разработки правильной стратегии и тактики в части формирования депозитной базы важно проводить тщательный анализ рынка банковских услуг для населения. В этой связи на первый план выдвигается необходимость качественного изменения подхода к маркетинговым исследованиям этого рынка. Современные банки не могут довольствоваться ожиданием прихода вкладчиков со своими сбережениями. Необходимо проводить маркетинговые исследования рынка для выявления потребности населения и использовать различные финансовые инструменты для привлечения денежных средств в депозиты.

Литература:

1. Алексеенко, М.Д., Герасимович, А.М. Анализ банковской деятельности. – М.: КНЕУ, 2009. – 600 с.
2. Банковское дело. Экспресс-курс: учебное пособие / кол. авторов; под ред. О.И. Лаврушина. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 352 с.
3. Господарчук, Г.Г., Господарчук, С.А. Анализ ресурсной базы коммерческих банков / Г.Г. Господарчук, С.А. Господарчук // Банковское дело. – 2012. - № 6. – С. 46-50.
4. Ибрагимова, Д.Х. Установки россиян относительно сбережений и кредитов / Д.Х. Ибрагимова // Банковское дело. – 2011. - № 12. – С. 74-80.

К ВОПРОСУ О РЕФОРМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ

Орехова И.И. – студент гр. ФК-91, Ильиных ЮМ. – к.э.н., доцент

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

Медицинское страхование — форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья, выражающаяся в гарантии оплаты медицинской помощи при возникновении страхового случая за счёт накопленных страховщиком средств.

Медицинское страхование позволяет гарантировать гражданину бесплатное предоставление определённого объёма медицинских услуг при возникновении страхового случая (нарушении здоровья) при наличии договора со страховой медицинской организацией. Последняя несёт затраты по оплате случая оказания медицинской помощи (риска) с момента уплаты гражданином первого взноса в соответствующий фонд.

Обязательное медицинское страхование (ОМС) — вид обязательного социального страхования, представляющий собой систему создаваемых государством правовых,

экономических и организационных мер, направленных на обеспечение, при наступлении страхового случая, гарантий бесплатного оказания застрахованному лицу медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования в пределах территориальной программы обязательного медицинского страхования и в случаях, установленных Федеральным законом, в пределах базовой программы обязательного медицинского страхования.

В рамках базовой программы обязательного медицинского страхования оказываются первичная медико-санитарная помощь, включая профилактическую помощь, скорая медицинская помощь.

Субъектами РФ гарантируется также дополнительный объем бесплатной медицинской помощи. В рамках программы ОМС осуществляется также проведение мероприятий по профилактике заболеваний, включая диспансерное наблюдение здоровых детей.

Жителям РФ предоставляются за счёт средств бюджета России следующие виды медицинской помощи:

- скорая медицинская помощь, оказываемая станциями (отделениями, пунктами) скорой медицинской помощи;
- амбулаторно-поликлиническая и стационарная помощь, оказываемая в специализированных диспансерах, больницах (отделениях, кабинетах);
- оказание дорогостоящих видов медицинской помощи, перечень которых утверждается Комитетом по здравоохранению;
- льготное лекарственное обеспечение и протезирование (зубное, глазное, ушное);
- вакцинопрофилактика декретированного контингента и населения по эпидемиологическим показаниям;
- проведение профилактических флюорографических обследований в целях раннего выявления заболевания туберкулезом;
- медицинская помощь при врожденных аномалиях (пороках развития), деформациях и хромосомных нарушениях у детей и отдельных состояниях, возникающих в перинатальном периоде, в соответствии с перечнем, утверждаемым Комитетом по здравоохранению;
- стоматологическая и онкологическая медицинская помощь, в соответствии с перечнем, утверждаемым Комитетом по здравоохранению Российской Федерации.

21 марта 2011 года на территории РФ начали действовать новые правила ОМС. Теперь каждый застрахованный россиянин имеет возможность сам выбирать как страховую компанию, так и поликлинику, где он будет постоянно наблюдаться и получать амбулаторное лечение.

Ввели новые правила оформления полисов ОМС и полис ОМС единого образца. Те граждане, которые впервые получают такой документ, должны обратиться в выбранную ими страховую медицинскую организацию. Сначала гражданину выдается «временное свидетельство», подтверждающее оформление полиса, которое действительно в течение 30 рабочих дней. В течение этого времени для гражданина будет изготовлен персональный полис. Как только документ будет готов, застрахованного известят об этом и обменяют ему «временное свидетельство» на полис. Замена старых полисов на новые будет производиться постепенно в течение 2011 - 2013 годов.

Права страхователя:

- участие во всех видах медицинского страхования;
- свободный выбор страховой медицинской организации;
- контроль выполнения условий договора ОМС.

Право некоторых категорий страхователя (органа исполнительной власти субъекта РФ, орган местного самоуправления, государственных, федеральных, муниципальных организаций и т. п.) на свободный выбор страховой медицинской организации (ММО) ограничено требованием иного Закона РФ проведения тендера на ее выбор. Результатом проведения тендера является, как правило, существенно суженный список из одной-двух СМО.

Обязанность страхователя зарегистрироваться в Территориальном фонде ОМС — самостоятельном некоммерческом финансово-кредитном учреждении, реализующим государственную политику в области ОМС, аккумулирующим финансовые средства на ОМС и распределяющим их между СМО в соответствии с потребностью застрахованных ими граждан на медицинскую помощь, — связана с необходимостью контроля и учета средств платежей страхователей на территории субъекта РФ.

В Алтайском крае право выбора пациентом врача, медучреждения и страховой компании пока не действует. Сегодня в системе обязательного медицинского страхования в регионе работает 7 страховых медицинских компаний и 173 лечебно-профилактических учреждения, включая 5 частных медицинских центров. Однако информации о выборе страховых компаний и о том, что жители по своему полису могут воспользоваться услугами тех же частных медцентров, в широком доступе нет. В больницах развешаны объявления о смене полисов с указанием только одной страховой компании. В результате к этому страховщику собираются огромные очереди, а о других компаниях население просто не знает.

Со слабой информированностью жителей края, видимо, связано и отсутствие желающих поменять врача или больницу. Пока в Главное управление Алтайского края по здравоохранению и фармацевтической деятельности, ни одного заявления о смене медицинского учреждения в это ведомство не поступало. Правда, и до вступления в силу нового закона об ОМС в Барнауле, например, при желании можно было без особых проблем сменить медицинское учреждение - достаточно было написать заявление на имя главного врача больницы, указав, что проживаешь не по прописке, а в районе, который обслуживает данное медучреждение, - и получить разрешение.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что:

1. любое лечебное учреждение, которое является участником государственной программы ОМС, в любом регионе нашей страны теперь может быть доступно для застрахованного гражданина России вне зависимости от места его проживания и постоянной регистрации;
2. новые полисы ОМС единого образца не надо будет менять при увольнении, смене места работы или переезде на новое место жительства.

Литература:

- 1 ФЗ № 326 «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», 2010 г.
- 2 [Электронный ресурс]. <http://www.rg.ru/2011/02/22/medicina.html>. – Русская бизнес-газета.

РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шаньшин С.Н. – студент гр. ФК-91, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

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

Федеральный закон «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации» от 05.02.2007 г. № 132-ФЗ даёт определение туристической индустрии, как совокупности гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов санаторно-курортного лечения и отдыха, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, операторов туристских информационных систем, а также организаций, предоставляющих услуги экскурсоводов, гидов-переводчиков и инструкторов-проводников. Статья 4 данного закона определяет обеспечение безопасности туристов в качестве одного из направлений государственного регулирования туристской деятельности, а его отдельная

глава VII посвящена безопасности туризма. Несмотря на это субъекты страхового дела не названы в числе элементов туристской индустрии. В законе имеется специальная статья 17, именуемая «Страхование при осуществлении туристской деятельности», но ее содержание и некоторые реалии туристической практики не позволяют серьезно надеяться на страховой механизм при обеспечении безопасности туризма в РФ. Страховщики допускают несоблюдение положений данной статьи при оформлении страхового полиса. В сфере туризма не используется вариант создания обществ взаимного страхования, деятельность которых могла бы существенно снизить риск и турагентства, и потребителя [1].

Современный отечественный туристический и страховой бизнес необоснованно слабо взаимодействуют. Если проанализировать принятую в 2002 году Концепцию развития туризма в Российской Федерации до 2005 г. (утверждена распоряжением Правительства РФ от 11.07.2002 г. № 954-р) и Концепцию развития страхования в Российской Федерации (утверждена распоряжением Правительства РФ от 25.09.2002 г. № 1361-р), то нетрудно заметить, что ни один из этих документов не содержит каких-либо единых основ и пересекающихся вопросов. В страховой концепции не определено влияние страхования на туристический бизнес, а в туристической не отмечена зависимость от рынка страхования. Это достаточно странно, поскольку понятно, что образ России как страны, неблагоприятной для туризма, который, как отмечается в туристической концепции, создается средствами массовой информации, в большей степени связан с вопросами безопасности пребывания. В этой связи, полагаем, что одна из основных потребностей туристического рынка – обеспечение безопасности туриста, необоснованно обделена вниманием страховой отрасли.

Например, актуальной, с точки зрения развития для байкальского региона является, распространенная в Великобритании, форма «сельского туризма» B&B («Bed and Breakfast»), когда местное население принимает туристов в своих усадьбах. В данном случае страховая компания вместо страхователя выплачивает возмещение за ущерб в связи с повреждением, утратой или гибелью имущества, принадлежащего постояльцу и находящегося на территории гостиницы или же на ответственном хранении у страхователя. К одному из главных препятствий развития данного вида туризма является критическая социальная ситуация. Понятно, что страхование не может полноценно исключить эти проблемы, но оно могло бы быть определенной гарантией для лиц, принимающих решение посетить нашу страну. Кстати, проблема пьянства, вернее связанные с ним риски своеобразно нивелируются в практике США, в т. ч. страховыми методами. В некоторых штатах США приняты законодательные акты, предусматривающие ответственность лиц, продающих спиртные напитки или подающие спиртное в розлив за тот ущерб, который могут причинить покупатели или потребители спиртного, будучи в нетрезвом состоянии. В рамках программы страхования ресторанов и кафе там существует специальная оговорка об «ответственности за спиртные напитки» (liquor liability), которая защищает организации, продающие спиртные напитки, от такой ответственности.

Несмотря на достаточную законодательную гарантию ответственности гостиниц перед проживающими за утрату, недостачу или повреждение вещей (ст. 925 ГК РФ), нельзя не учитывать того, что основная проблема состоит в том, что турист не заботится об обеспечении доказательств утраты имущества. В этой связи нельзя игнорировать богатый западный опыт страхования гостиниц, который не применяют отечественные страховщики. Убытки в связи с деятельностью гостиниц разделяются на самостоятельные категории: травмы, полученные в результате падений на скользком полу или с лестниц; происшествия в ресторанах (повреждение одежды, пищевые отравления); несчастные случаи в бассейнах, в спортзалах и т. д. Иными словами, в соответствующем страховании достаточно детально описывают отдельные риски.

В рамках страхования неотложной помощи лиц, выезжающих за рубеж, можно выделить такие интересные варианты, как техническая помощь в домашнем хозяйстве, юридическая помощь, техническая помощь владельцам компьютеров, владельцам сотовых телефонов. Кроме того, актуальным, в связи с недавним стихийным бедствием с странах Азиатско-

Тихоокеанского региона, является страхование туристов на случай плохой погоды и страхование риска невозможности совершить поездку [3].

Существующие страховые механизмы, причем не столь эффективно, касаются только неотложной медицинской помощи. Именно этому отдан приоритет ч. 3 ст. 17 Федерального закона "Об основах туристической деятельности в Российской Федерации". Формулировка закона о том, что по требованию туриста туроператор оказывает содействие в предоставлении услуг по страхованию иных рисков, связанных с совершением путешествия, не совсем отвечает современным потребностям развития отечественного рынка туризма. Ряд из рассматриваемых здесь видов страхования в сфере туризма, помимо страхования туристов на случай внезапного заболевания и от несчастных случаев, необходимо отнести к обязательным видам. По крайней мере, необходимы условия для их полноценного развития [1].

Принципиальным является дополнение понятия туристской индустрии страховым элементом. Субъекты страхового дела должны относиться к соответствующей индустрии. Действующее законодательство об организации страхового дела в сфере страхового посредничества недостаточно способствует содействию туроператору в предоставлении услуг по страхованию рисков путешествия. Современный страховой брокер в соответствии с абз. 1 п. 2 ст. 8 Федерального закона от 25.12.2012 N 267-ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» может взаимодействовать только со страхователем или страховщиком (и действовать, соответственно, в интересах того или другого). Гражданско-правовые взаимоотношения страхового брокера с туроператором, равно как и отношения последних с самим страховит ком, конечно, не исключаются. Туроператор может выступать страхователем, но тогда сам турист будет застрахованным лицом. Появляется возможность его замены (ст. 955 ГК РФ), что вряд ли способствует надежности его статуса [2].

Таким образом, современное состояние туристической сферы, отражение соответствующих возможностей и обязанностей в гражданском законодательстве определяют необходимость комплексного исследования категории безопасности туриста и системы ее обеспечения. Это ключевая проблема создания соответствующего имиджа нашего государства. Среди всех существующих способов обеспечения безопасности одним из самых эффективных является страхование. Именно оно повышает надежность и состояние уверенности туриста, повышает его лояльность к планируемой поездке. Современные российские страховые компании, к сожалению, ограничиваются, хотя наиболее важным, но недостаточным, страхованием медицинской помощи. По непонятным причинам не используется весь страховой инструментарий в туристической сфере, эффективность которого демонстрируют западные страховые компании. Во многом это связано с отсутствием страховых элементов в соответствующей концепции. Кроме того, расширение страховых гарантий пребывания туриста на нашей территории требует доработки гражданско-правового механизма взаимодействия субъектов страхового и туристического рынка. На региональном уровне, учитывая «скрытый» потенциал индустрии туризма существует необходимость системного подхода при планировании развития туризма. Он обязательно должен быть дополнен страховым элементом (определением участия страховых организаций в осуществлении туристической деятельности) [3].

Литература:

1. Федеральный закон "Об основах туристической деятельности в Российской Федерации" (в ред. от 27.12.2009 N 365-ФЗ)
2. Федеральный закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. от 25.12.2012 N 267-ФЗ)
3. Чебунин А.В. Туризм в 21 веке. Страховой элемент в туристской индустрии России // Вестник - 2005- №7 с. 161-166.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Родионова В. – студентка гр. ФК-82, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Привлечение инвестиций является одной из серьезных проблем экономического развития региона, стоящих перед органами власти Алтайского края в настоящее время.

Для увеличения темпов роста инвестиций, необходимо создание благоприятного инвестиционного климата. Это является важным направлением деятельности, в рамках которого создана нормативная правовая база, обеспечивающая гарантии и льготы инвесторам.

Экономическая деятельность отдельных хозяйствующих субъектов и страны в целом характеризуется объемами и формами осуществления инвестиций.

В законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», определены формы и методы регулирования инвестиционной деятельности, во-первых - это создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, путем:

- совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
- установления специальных налоговых режимов;
- защиты интересов инвесторов;
- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами;
- расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения;
- создания и развития сети информационно - аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и их публикацию;
- принятия антимонопольных мер;
- расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;
- развития финансового лизинга;
- проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции;
- создания возможностей формирования собственных инвестиционных фондов.

Во-вторых, органы государственной власти субъектов Федерации могут осуществлять прямое участие, путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов;
- размещения на конкурсной основе средств бюджетов субъектов Федерации;
- предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств бюджетов субъектов Федерации.

Региональная инвестиционная политика представляет собой совокупность мер по регулированию и стимулированию инвестиционного процесса с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития территории.

Региональная инвестиционная политика разрабатывается и реализуется путем взаимодействия государственных органов управления федерального и территориального уровня, а также органов местного самоуправления. В принципе это взаимодействие должно основываться на Конституции РФ, Федеративном договоре, регулироваться законодательными и нормативными актами, принимаемыми Федеральным собранием, президентом и правительством, а также договорами между центром и регионами [5].

Изучая инвестиционный процесс в регионе, можно отметить его сложность и существенное отличие от инвестиционного процесса на государственном уровне.

На региональном уровне имеются свои отличительные особенности, связанные как с масштабами деятельности, также особенностями хозяйствующих субъектов, их

производственно-хозяйственных и социальных взаимосвязей. Анализ инвестиционного процесса на региональном уровне в целом является весьма трудоемкой задачей, в связи со значительным количеством субъектов инвестиционной деятельности, многообразием преследуемых ими целей.

В Алтайском крае на сегодняшний день в соответствии с постановлением № 437 от 15 сентября 2007 года «О мерах государственного стимулирования инвестиционной деятельности в Алтайском крае» доступны следующие меры государственной поддержки:

- 1) субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам, привлеченным на реализацию инвестиционных проектов в российских кредитных организациях;
- 2) субсидирование за счет средств краевого бюджета затрат по налогу на имущество, созданное для технологических нужд в ходе реализации инвестиционных проектов;
- 3) субсидирование за счет средств краевого бюджета налога на прибыль;
- 4) залог имущества казны Алтайского края, в том числе акций (долей) хозяйственных обществ, для обеспечения обязательств организаций и индивидуальных предпринимателей перед третьими лицами при осуществлении инвестиционной деятельности;
- 5) предоставление бюджетных инвестиций и государственных гарантий Алтайского края;
- 6) предоставление бюджетных средств на обустройство инвестиционных площадок инженерной инфраструктурой;
- 7) использование средств Алтайского краевого лизингового фонда для обеспечения предприятий отраслей реального сектора экономики, а также крестьянских (фермерских) хозяйств техникой, оборудованием, племенной продукцией;
- 8) предоставление грантов начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса;
- 9) субсидирование субъектам малого и среднего предпринимательства;
- 10) предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства, производящим и (или) реализующим товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;
- 11) предоставление микрозаймов некоммерческой организацией «Алтайский фонд микрозаймов»;
- 12) предоставление поручительств некоммерческой организацией «Алтайский гарантийный фонд»

Решения о поддержке крупных инвестиционных проектов принимаются краевой инвестиционной комиссией [2].

Приоритетными направлениями развития Алтайского края являются сельскохозяйственное производство, пищевая промышленность, туризм и биофармацевтика.

В настоящее время проблема стимулирования инвестиционного процесса является одной из самых актуальных для регионов Российской Федерации. Только стимулирование инвестиционной деятельности способствует оживлению производства, внедрению новых технологий, созданию рабочих мест, позволяя тем самым повысить уровень жизни населения. Каждый регион имеет во многом уникальную социально-экономическую структуру, специализацию, особенные природно-климатические условия, собственное геополитическое положение, что предопределяет возможности развития различных отраслей хозяйства на его территории и привлечения инвестиций.

Конституционный принцип единства экономического пространства, отнесение Основным законом государства установления правовых основ единого рынка, финансового регулирования, гражданского законодательства к исключительному ведению Российской Федерации накладывают серьезные ограничения на возможности органов государственной власти субъектов России регулировать экономические процессы.

На уровне центра основным механизмом взаимодействия с регионами остается федеральная инвестиционная программа. Она строится в основном по отраслевому принципу

и слабо увязывается с регионами, хотя и реализуется на их территории. Слабость этой программы для края заключается еще и в остаточном принципе финансирования.

Усугубляет положение практика осуществления трансфертов из федерального бюджета в краевой на индивидуальной основе, путем договоренностей между соответствующими органами центра и субъекта. Как правило, они носят целевой характер и не предназначаются на инвестиционные цели.

Системный подход к взаимодействию федеральных и региональных органов в инвестиционной сфере требует создания законодательной основы и должен базироваться на принципах бюджетного федерализма. Необходимо законодательно закрепить инвестиционные полномочия различных иерархических уровней управления и создать необходимую для их выполнения финансовую базу.

Важно упорядочить систему бюджетных трансфертов, придав ей адресный характер. В целях сокращения нерационального расходования средств, передаваемых из федерального бюджета нижестоящим, требуется разработка норм, регулирующих ответственность всех участников бюджетного процесса за неполное и несвоевременное инвестиционное финансирование, нецелевое использование бюджетных средств, другие правонарушения [3].

В силу ограниченности федеральных объемов инвестиций значительную роль в стимулировании инвестиционного процесса играет краевой бюджет. Алтайский край не располагает собственной стабильной налоговой базой для финансирования инвестиций, поскольку нормативы отчислений налоговых поступлений в бюджет постоянно меняются, и далеко не всегда в пользу региона. В сочетании с постоянным сокращением средств из централизованных источников подобные меры ставят край в критическое положение [4].

Ключевым институтом государственного участия в сфере региональных воспроизводственных отношений является региональный бюджет развития. К важнейшим проблемам разработки региональных бюджетов развития относятся:

- недостаточность финансовых ресурсов для покрытия текущей валовой инвестиционной потребности региона;

- несовершенство государственного регулирования при аккумулировании источников инвестиционного бюджета – использование преимущественно прямых государственных инвестиций при низкой возвратности средств, что приводит к постепенному истощению ресурсов;

- перегруженность бюджета расходами, выделяемыми на безвозвратной основе, и территориальные различия в распределении инвестиций, которые в долгосрочной перспективе могут привести к ряду негативных тенденций в занятости, расселении и иных социальных аспектах жизни населения;

- отсутствие социально-экономического критерия осуществления государственной инвестиционной программы;

- неэффективное размещение инвестиций и неоправданное превышение конечных затрат в строительстве за счет государственных средств [6].

Подводя итог, следует подчеркнуть, что региональная политика стимулирования инвестиционного процесса должна быть направлена на максимальное использование производственного, природного и научного потенциала территории и разрабатываться на основе стратегии развития региона.

Литература:

1. Об инвестиционной деятельности в Алтайском крае : закон Алтайского края № 61-ЗС от 9 декабря 1998 г. // Сборник законодательства Алтайского края. – 1998 . – № 32. – С.16.

2. О мерах государственного стимулирования инвестиционной деятельности в Алтайском крае : постановление Администрации Алтайского края от № 437 15 сентября 2007 г. // Сборник законодательства Алтайского края. – 2007 . – № 137, ч.2. – С.15.

3. Грицюк, Т. В. Государственное регулирование экономики: теория и практика / Т. В. Грицюк. – М. : Изд-во РДЛ, 2010. – 288 с.
4. Ищенко, Е.Г. Россия в мировом инвестиционном процессе / Е. Г. Ищенко. – М. : Изд-во РАГС, 2011. – 336 с.
5. Сибилева, А. В. Формирование инвестиционной политики в регионах / А. В. Сибилева // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 1. – С. 252-254.
6. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: Учебник. – М: ИНФРА-М, 2012. – 416 с.

СИСТЕМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В РФ

Прийма И. – студентка гр. ФК-82, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Процесс развития системы предоставления государственных и муниципальных услуг является неотъемлемой частью совершенствования правового регулирования функционирования государственных учреждений, которое предполагает улучшение взаимодействия государства с гражданами или организациями, а также повышение эффективности и результативности деятельности государственных органов и органов местного самоуправления.

В настоящее время большое внимание уделяется административной реформе РФ. Одним из главных направлений административной реформы является задача повышения качества государственных услуг и образовательных учреждений, общественных объединений и иных организаций.

В соответствии с Концепцией административной реформы работа ведется в рамках внедрения управления по результатам и проектного управления; регламентация и стандартизация государственных и муниципальных услуг; предоставление информации о государственных услугах, оказываемых в электронной форме; организация предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг и противодействие коррупции.

Важным результатом концепции стало принятие Федерального закона РФ от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», явившегося правовой базой для реализации основных мероприятий административной реформы. Действие этого закона распространяется на все федеральные органы исполнительной власти, органы государственных внебюджетных фондов, исполнительные органы государственной власти субъектов РФ, а также местные администрации и иные органы местного самоуправления, осуществляющие исполнительно-распорядительные полномочия в связи с предоставлением государственных и муниципальных услуг по запросам заявителя. Закон № 210-ФЗ регулирует процесс предоставления услуг в многофункциональных центрах (МФЦ), процесс организации деятельности по выпуску, выдаче и обслуживанию универсальных электронных карт.

Предоставление государственных и муниципальных услуг в МФЦ должно быть организовано по принципу «одного окна», в соответствии с которым потребитель получает государственную или муниципальную услугу после однократного обращения.

Главными целями создания МФЦ являются упрощение процедуры, сокращение сроков предоставления гражданам и юридическим лицам массовых, общественно значимых государственных и муниципальных услуги и сокращение количества документов, предоставляемых заявителем для получения государственной и муниципальной услуги.

В настоящее время с МФЦ Алтайского края заключили договора предоставления государственных и муниципальных услуг 13 федеральных, 14 краевых и 8 муниципальных

органов власти. В соответствии с заключенными договорами в список, утвержденный Распоряжение Администрации Алтайского края от 15 февраля 2013 г. N 39-р, включены 52 государственных и 69 муниципальных услуг [1].

Основная часть государственных услуг предоставляются органами социальной защиты населения. В их числе ежемесячное пособие на ребенка, выплаты многодетным семьям для подготовки детей к школе, пособия гражданам, усыновившим детей, региональный материнский капитал, присвоение звания «Ветеран труда Алтайского края», доплаты к пенсии лицам, имеющие особые заслуги перед РФ и Алтайским краем, компенсации и субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, выдача путевок на стационарное социальное обслуживание и другие меры социальной поддержки граждан.

В режиме «одного окна» государственные ведомства выдают и аннулируют охотничьи билеты, выдают разрешения на перевозку пассажиров и багажа легковым такси, информируют о положении на рынке труда в Алтайском крае, производится лицензирование розничной продажи алкогольной продукции, предоставление государственной услуги по выдаче справки о размере тарифных ставок, должностных окладов по профессиям.

В числе муниципальных услуг целый ряд по земельно-имущественным отношениям и операциям с недвижимостью, предоставление единовременных денежных выплат молодым семьям, постановка на очередь в детские сады, предоставление муниципального служебного жилого жилья, прием заявлений о заключении брака и другие.

Кроме того, ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» № 210-ФЗ предусматривает организацию деятельности по выпуску, выдаче и обслуживанию универсальных электронных карт (УЭК). Эта карта представляет собой универсальную систему получения населением услуг в электронном виде. Она должна содержать электронное приложение: уникальную последовательность символов, записанную на электронном носителе универсальной электронной карты и предназначенную для авторизованного доступа пользователя такой картой к получению финансовой, транспортной или иной услуги, в том числе государственной или муниципальной. Универсальная электронная карта может иметь несколько независимо функционирующих электронных приложений.

С 1 января 2012 года по 31 декабря 2013 года включительно планируется выдача гражданам универсальных электронных карт на основании их заявлений. Не подавшим заявления гражданам карты все равно будут выдаваться с 1 января 2014 года тоже бесплатно. В установленные сроки в Алтайский край поступила первая партия электронных карт всего 17 штук. Еще более 40 изготовлены и сейчас находятся на стадии доставки в уполномоченную организацию. Вместе с картой обладателям УЭК вручили сертификат, подтверждающий ее выдачу [2].

Необходимо отметить, что в настоящее время функционирует единый Портал государственных и муниципальных услуг [3]. Он обеспечивает доступ физических и юридических лиц к сведениям о государственных и муниципальных услугах в Российской Федерации, об услугах государственных и муниципальных учреждений, об услугах организаций, участвующих в предоставлении государственных и муниципальных услуг. Все услуги, размещенные на портале, соотношены с конкретным регионом РФ: место получения услуги определяет как наличие самой услуги, так и условия ее предоставления. На сегодняшний день наиболее популярными являются услуги по уплате штрафов ГИБДД, оформление загранпаспорт нового образца, определение налоговой задолженности физических лиц, оплата жилищно-коммунальных услуг, информирование населения о пенсионных накоплениях, регистрация автомобиля, подача налоговой декларации [3].

С целью повышения качества предоставления государственных и муниципальных услуг с 2007 года создаются многофункциональные центры. Многофункциональный центр, по сути, стал первым реально действующим механизмом сокращения сроков предоставления государственных услуг. Время ожидания в очереди в многофункциональных центрах

рекордное среди всех существующих способов получения услуг – в среднем, оно составляет менее 15 минут.

Вместе с тем процесс развития системы оказания электронных государственных и муниципальных услуг был осложнен рядом трудностей. Такие как значительные различия между органами государственной власти по качеству и количеству использования информационных и коммуникационных технологий; недостаточно развитый публичный доступ населения к сайтам органов государственной власти и другие средства информационно-справочной поддержки и обслуживания населения; недостаточно сформирована нормативно-правовая база предоставления электронных услуг.

Все эти проблемы необходимо решать сегодня. Возможности региона в благополучном решении всех социальных проблем ограничены из-за недостатка материальных и финансовых ресурсов, а так же удаленности регионов. Для решения этой проблемы необходимо сосредоточить средства и силы местных властей для решения значимых социальных проблем, обеспечить рациональное использование имеющихся ресурсов и их целевое использование.

Литература:

1. Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг Алтайского края – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mfc22.ru/> – Загл. с экрана.

2. Главное управление Алтайского края по социальной защите населения и преодолению последствий ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://aksp.ru/> – Загл. с экрана.

3. Портал государственных услуг - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gosuslugi.ru/> – Загл. с экрана.

ИЗМЕНЕНИЯ В МЕХАНИЗМЕ НАЧИСЛЕНИЯ ПЕНСИИ И ВАРИАНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕНСИОННЫМИ НАКОПЛЕНИЯМИ

Борисов Д.В. – студент гр. 5ПИЭ-01, Онькина Е.Ю. – ассистент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В 2013 году в действующую систему пенсионных накоплений решено внести существенные изменения, которые коснутся структуры формирования пенсионных накоплений и расчета размера пенсий для будущих пенсионеров. Для того чтобы оценить как данные изменения отразятся на ее размерах, проведем сравнение двух пенсионных систем.

Действующий механизм накопления и структура трудовой пенсии по старости отражены на рисунке 1.

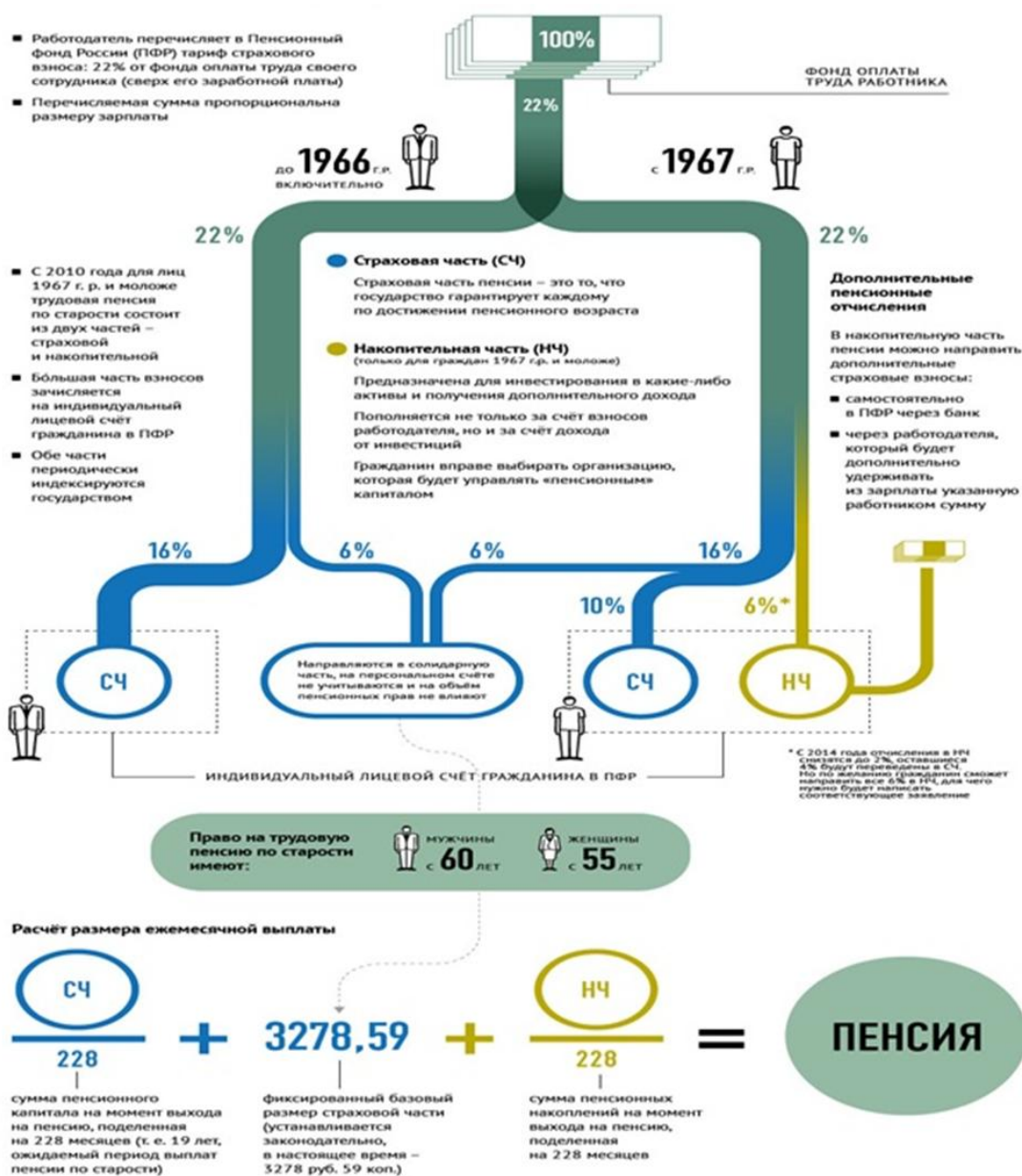


Рисунок 1 - Механизм накопления и структура трудовой пенсии по старости. [4]

Согласно действующему пенсионному законодательству размер трудовой пенсии по старости складывается из страховой и накопительной частей трудовой пенсии по старости. Размер страховой части трудовой пенсии по старости определяется исходя из суммы расчетного пенсионного капитала застрахованного лица, учтенного по состоянию на день, с которого указанному лицу назначается страховая часть трудовой пенсии по старости, количества месяцев ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости, применяемого для расчета страховой части указанной пенсии и фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по старости. При этом сумма расчетного пенсионного капитала напрямую зависит от сумм страховых взносов и иных поступлений в Пенсионный фонд Российской Федерации за застрахованное лицо начиная с 01.01.2002, а фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии устанавливается законодательно и подлежит ежегодной индексации.[1] По состоянию на 01.02.2013 общий фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по старости составляет 3494 рубля 98 копеек в месяц. [2] Размер накопительной части трудовой пенсии по старости рассчитывается как частное от деления суммы пенсионных накоплений застрахованного лица, учтенной в специальной части его индивидуального лицевого счета по состоянию на

день, с которого ему назначается накопительная часть трудовой пенсии по старости и количества месяцев ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости.

Тарифы страховых взносов для лиц 1967 года и моложе распределяются следующим образом: 16% - на страховую часть трудовой пенсии, 6% - на накопительную часть трудовой пенсии. Для лиц 1966 года рождения и старше уплаченные работодателями страховые взносы в полном объеме поступают на страховую часть трудовой пенсии. На каждое застрахованное лицо в Пенсионном фонде открыт индивидуальный лицевой счет, на который зачисляются взносы, уплачиваемые работодателем. Таким образом, размер пенсии напрямую зависит от суммы на лицевом счете, сформированной за всю трудовую деятельность.

С 2013 года планируется внести следующие изменения. Гражданам 1967 года рождения и моложе, зарегистрированным в системе обязательного пенсионного страхования, в 2013 году предоставлена возможность выбора тарифа страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии: либо оставить 6%, как сегодня, либо снизить его до 2%, тем самым увеличив тариф на формирование страховой части пенсии с 10% до 14%. Право выбора тарифа регулируется Федеральным законом от 3 декабря 2012 года №243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования».

Согласно данному закону, если граждане, которые никогда не подавали заявление о выборе инвестиционного портфеля управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда желают, чтобы с 2014 года и в последующие годы по-прежнему направлялось на формирование накопительной части трудовой пенсии 6% тарифа, им следует в течение 2013 года подать заявление о выборе УК либо НПФ. При этом, как и раньше, при переводе пенсионных накоплений в негосударственный пенсионный фонд гражданину необходимо заключить с выбранным НПФ соответствующий договор об обязательном пенсионном страховании. У тех, кто заявление в 2013 году не подаст с 2014 года на финансирование накопительной части трудовой пенсии будет направляться 2% тарифа страховых взносов, а на страховую часть пенсии – 14% тарифа. Для граждан, которые в предыдущие годы хотя бы единожды подавали заявление о выборе УК либо НПФ, и оно было удовлетворено, с 2014 года на накопительную часть пенсии будет по-прежнему перечисляться 6% тарифа, а на страховую часть пенсии – 10% тарифа. В то же время эта категория граждан имеет возможность с 2014 года формировать свои пенсионные накопления через ГУК «Внешэкономбанк» по тарифу 2%, увеличив отчисления на страховую часть пенсии в ПФР до 14%. Для этого необходимо подать соответствующее заявление о выборе любого инвестиционного портфеля ГУК «Внешэкономбанк» с пометкой 2%.

Помимо данного законодательно установленного изменения 7 марта 2013 года на заседании рабочей группы по разработке Стратегии развития пенсионной системы при Министерстве труда и социальной защиты, которое провел Министр Максим Топилин, была представлена новая пенсионная формула. [3] По словам статс-секретаря - заместителя министра труда и социальной защиты РФ Андрея Пудова, новая пенсионная формула должна быть официально внесена в правительство позднее 1 апреля 2013 года. Обсуждать формулу в правительстве должны начать в середине марта. В основу легла концепция, предложенная группой экспертов Института социального анализа и прогнозирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХ иГС).

Предлагается, что пенсия будет состоять из трех компонентов. Будет базовая, страховая и накопительная пенсии. Каждая из них будет регулироваться отдельным федеральным законом. Изменения коснутся всех составных частей, из которых после 2002 года формируется пенсия. [4]

Во-первых, базовой. Изменения настолько серьезные, что, фактически из гарантированной государством она превратится в заслуженную. С одной стороны, для ее получения необходимо будет иметь не 5 лет стажа, как сейчас, а 15. С другой стороны, чтобы

получить право на базовую часть, работодатель должен уплачивать взносы за вас с суммы не менее двух минимальных оплат труда в месяц. Это означает, что если официальная зарплата ниже этой суммы, то право на получение базовой пенсии теряется.

Второе принципиальное изменение касается расчета страховой части. Сейчас она составляет 10% для людей 1967 года рождения и моложе и 16% – для людей старшего возраста. Эти средства, которые из фонда оплаты труда перечисляет работодатель с зарплаты. При этом максимальный порог, с которого уплачиваются взносы, в 2013 году составляет 568 тыс. рублей в год (или 47,3 тыс. рублей в месяц). Эти деньги идут на выплаты нынешним пенсионерам, но учитываются на персональном счету, формируя пенсионный капитал. В новой формуле предлагается увеличить максимальную планку до 1 005 164 рублей в расчете на год. Эта сумма складывается из средней зарплаты (36 419 рублей) в стране, умноженной на 12 месяцев и 2,3. То есть максимальная планка устанавливается в 2,3 раза (на данный момент – 1,6 раза) выше, чем среднее вознаграждение.

Также, в новой формуле появились коэффициенты, которые будут влиять на размер пенсии. Их планируется три:

1) Индивидуальный. Представляет собой разницу между персональными взносами и максимальной планкой в миллион с лишним рублей. То есть для получения коэффициента при годовом заработке в 360 тыс. рублей, необходимо этот заработок разделить на величину максимального порога. Так же пенсия может быть выше, если отработать максимальный стаж – 30 лет, который будет приниматься за отправную точку и обозначаться единицей. Каждый дополнительный год прибавит к коэффициенту еще по 0,1.

2) Возрастной. Предлагается, что его размер будет зависеть от возраста, в котором россиянин выйдет на пенсию. Для тех, кто выйдет на пенсию позже установленного срока, коэффициент будет увеличен. Как указывается в справке, опубликованной Минтрудом, для баланса и перераспределения "...лица, начинающие получать страховую пенсию позднее будут "премироваться" за счет лиц с более ранним началом получения этой пенсии"

3) Пенсионный. Он будет устанавливаться ежегодно правительством из расчета планируемых выплат страховых пенсий, которые поделят на сумму всех индивидуальных коэффициентов.

Исходя из этого, можно сделать следующие неутешительные выводы. Пенсионная реформа коснется всех работающих граждан вне зависимости от срока их трудовой деятельности и количества лет, оставшихся для выхода на пенсию. Данные изменения окажутся скорее губительными для будущих пенсионных выплат, так как далеко не секрет что у подавляющего большинства трудоспособного населения Алтайского края размер официального заработка не превышает заявленного двукратного МРОТ. Данная реформа направлена на стимулирование будущих пенсионеров в части увеличения срока их трудовой деятельности. В то время как, условия для данного увеличения на настоящий момент отсутствуют.

Литература:

1. Федеральный закон от 15.12.2001 № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации».

2. Официальный сайт Пенсионного Фонда РФ.

3. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты.

РИА Новости - <http://ria.ru/analytics/20130312/926922232.html#ixzz2OQe5lf9V>

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Зорина Д.Е. – студент гр. 8Мбм-21, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В последние годы в нашей стране активно обсуждается в теоретическом и практическом плане роль кредита и банков в обеспечение экономического роста, происходит обращение к положениям отечественных и зарубежных экономических школ, посвященным кредитному регулированию экономики. Катализатором этих процессов стал переход к инновационной модели экономического роста, где кредит должен играть ведущую роль в его обеспечении. Таким образом, усиливается необходимость усовершенствования методов регулирования и управления кредитным процессом субъектов банковского сектора, в частности в кредитных организациях.

С этой целью Правительством Российской Федерации и Центральным банком Российской Федерации были разработаны и утверждены Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года. Одними из приоритетных направлений Стратегии считаются повышение качества банковской деятельности, включающее расширение состава банковских продуктов и услуг и совершенствование способов их предоставления населению и организациям, обеспечение долгосрочной эффективности и устойчивости бизнеса кредитных организаций.

Для достижения высоких показателей эффективности деятельности и поддержания финансовой устойчивости коммерческим банкам необходимо контролировать факторы, оказывающие непосредственное влияние на финансовое состояние. Среди множества таких факторов особое значение придается кредитному портфелю, и в частности его структуре и качеству [5].

Актуальность глубокого изучения комплекса вопросов, связанных с управлением качеством кредитного портфеля, обусловлена необходимостью уточнить методические основы управления кредитным риском, который с этим связан, и конкретизировать пути совершенствования процесса управления портфелем, направленные на повышение конкурентоспособности и финансовой устойчивости коммерческого банка.

Актуальность данной тематики также подчеркивает тот факт, что сегодня для поддержания своей конкурентоспособности коммерческие банки наращивают темпы кредитования при сохраняющемся высоком риске их невозврата. Рост доли просроченной задолженности и объемов безнадежных кредитов приводит к снижению качества кредитного портфеля, вследствие чего потребность в совершенствовании методов управления им усиливается.

Проблема управления качеством кредитного портфеля, в отличие от управления кредитным риском, охватывает более широкую область банковского менеджмента, но при этом все еще остается недостаточно исследованной. Поэтому важными задачами остаются изучение структуры кредитного портфеля, разработка методов оценки его качества, а также эффективного инструментария управления им.

Формирование кредитного портфеля является одним из основополагающих моментов деятельности кредитной организации, позволяющим более четко выработать тактику и стратегию развития коммерческого банка, его возможности кредитования клиентов и развития деловой активности на рынке.

Само по себе понятие кредитного портфеля коммерческого банка достаточно глубоко и подробно исследовано отечественными и зарубежными авторами. Сущность кредитного портфеля коммерческого банка неоднозначно трактуется в экономической литературе. Наиболее полным представляется рассмотрение данного понятия на двух уровнях. В категориальном аспекте кредитный портфель - это отношения между банком и его контрагентами по поводу возвратного движения стоимости, которые имеют форму

требований кредитного характера. В прикладном аспекте кредитный портфель представляет собой совокупность активов банка в виде ссуд, учтенных векселей, межбанковских кредитов, депозитов и прочих требований кредитного характера, классифицированных по группам качества на основе определенных критериев.

В свою очередь, качество кредитного портфеля представляет собой реальную оценку, составляемую по уже предоставленным заемщикам ссудам, то есть определяется структурой и качеством предоставляемых клиентам-заемщикам ссуд. Другими словами, наиболее правильно рассматривать кредитный портфель не просто как список кредитов, а как совокупность ссуд, структурированных по определенному и существенному критерию.

Таким образом, качество кредитного портфеля оценивается по его структуре, доходности (в целом и в разрезе операций и заемщиков), риску ликвидности (включая диверсификацию по срокам и суммам, соотношение кратко-, средне- и долгосрочных кредитов в портфеле) и по совокупному кредитному риску, складывающемуся из рисков по индивидуальным и однородным ссудам, диверсифицированным по видам кредитов, характеру операции, отраслям и заемщикам [2].

Зная структуру кредитного портфеля по категориям качества кредита и определив средний процент проблемных, просроченных и безнадежных ссуд по каждой категории, банк налаживает систему управления рисками, направленную на снижение потерь по кредитным операциям. Естественно, что для совершенствования структуры кредитного портфеля необходимо динамическое сокращение удельного веса сомнительных, проблемных и безнадежных кредитов и одновременное увеличение стандартных ссуд.

Возвращаясь к взаимосвязи эффективности деятельности коммерческого банка и качества его кредитного портфеля необходимо добавить, что под эффективным портфелем следует понимать структурированный набор финансовых инструментов, обеспечивающий банку получение наибольшего дохода при минимальном уровне риска и нормативно установленном уровне ликвидности. В свою очередь, устойчивым можно назвать портфель, сохраняющий на протяжении заданного горизонта планирования сбалансированные параметры риска, ликвидности и доходности. Следовательно, одной из доминирующих целей функционирования отечественных коммерческих банков является достижение ими эффективного и устойчивого качественного состояния кредитного портфеля [3].

Пристальное внимание к состоянию кредитных портфелей отечественных банков и величине кредитного риска обусловлено постоянным ростом банковских активов и объемов кредитования реального сектора и населения, которые сопровождаются ростом задолженностей и невозвратов от различных категорий заемщиков.

Так, например, 2012 год характеризуется наращиванием объемов розничного и корпоративного кредитования. В то же время за последний год наблюдался рост объема задолженности всех категорий заемщиков по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам на 12,3%. Особенностью данного периода был опережающий рост просроченных корпоративных кредитов по сравнению с их суммарным объемом. Объем просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям увеличился на 15,8% в 2012 году. Рост абсолютного объема просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям и ее доли в кредитном портфеле свидетельствует о некотором ухудшении ситуации с платежеспособностью заемщиков – юридических лиц. За 2012 год объем просроченной задолженности по розничным кредитам возрос на 9,2%. Доля проблемных и безнадежных ссуд в общем объеме кредитов нефинансовым организациям составила 7,5%, в общем объеме ссуд физическим лицам – 7,0%. Ухудшение отдельных показателей качества корпоративного и розничного кредитных портфелей привело к увеличению в 2012 году темпов прироста объемов фактически сформированных резервов на возможные потери – по кредитам нефинансовым организациям по сравнению с 2011 годом с 3,0% до 3,7%, по кредитам физическим лицам – с 5,1% до 11,9%. Таким образом, одной из важнейших проблем банковского сектора является рост просроченной задолженности и объемов безнадежных кредитов, что приводит к снижению качества кредитного портфеля коммерческого банка [1].

Возникновение проблемных ссудных задолженностей в структуре кредитного портфеля коммерческого банка свидетельствует о недостаточной разработанности мер предотвращения кредитного риска. Под проблемными кредитами понимаются ссуды, по которым существует факт частичного или полного невозврата заемных средств в установленные кредитным договором сроки и по погашению которых требуется принятие оперативных мер.

Степень актуальности вопросов управления проблемными активами в коммерческом банке полностью была осознана российской банковской практикой в период мирового финансового кризиса 2009 года, когда на фоне резкого роста невозвратов по кредитам стали очевидны недостатки имеющихся методик анализа, договорной базы, а также неотлаженность процессов, связанных с управлением проблемными кредитами внутри банка.

Опыт, полученный банками в ходе кризиса, позволил осознать важность своевременного и качественного выявления проблем заемщика, а также необходимость более обоснованного подбора методов управления для конкретного проблемного кредита. Безусловно, работа с любым проблемным активом должна носить индивидуальный характер, но в основе ее должны быть некие стандартные методики, сценарии и схемы, составленные для тех или иных случаев. Поэтому важна разработка и обоснование вариантов группировки и классификации проблемных кредитов, а также методов управления ими [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что кредитный портфель выступает в роли своеобразного индикатора, который сигнализирует о негативных тенденциях в размещении кредитных средств, позволяет при своевременном реагировании улучшать структуру кредитных операций, определять степень защищенности от недостаточно качественной структуры выданных средств. Эффективное управление кредитным портфелем обеспечивает определение и формирование всех необходимых элементов, способствующих улучшению качества кредитного портфеля коммерческого банка, повышению эффективности деятельности кредитной организации в целом.

Литература:

1. Аксаков, А. Главные проблемы в российском банковском секторе//Банковское дело. – 2012. - №6. – с.12-16.Бибикина, Е.А. Кредитный портфель коммерческого банка/ Е.А.Бибикина. – Флинта, Наука, 2012. – 128 с.
2. Ильясов, С.М. Качество кредитного портфеля и кредитные риски//Банковское дело – 2008. - №3. – с.80-85.
3. Казакова, О.Н. Качество кредита и кредитного портфеля//Банковское дело. – 2009.- №7.- с. 74-80.
4. Лыкова, Н.М. Подходы к классификации проблемных кредитов и методы управления ими в коммерческом банке//Банковские услуги. - №11. – 2010.- с. 18-24.
5. Новосельцева, М.М. Вопросы кредитной политики коммерческих банков в современных условиях//Банковские услуги. – 2010. – №2. – с.11-18.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Дорофеева О.Л. – студент гр. 8Мбм-11, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В настоящее время в российской экономике наблюдается стабилизация, постепенное увеличение жизненного уровня населения. Складывающаяся ситуация явилась одной из основных причин развития рынка кредитования частных лиц: выдачи потребительских кредитов, автокредитования, ипотечного кредитования, образовательного кредитования и, особенно, кредитования при помощи пластиковых карт [1]. Активная работа коммерческих банков в области потребительского кредитования является не только непременным условием

их успешной конкуренции, но и ведет к росту производства, увеличению занятости, повышению платежеспособности участников экономических отношений. При этом главная проблема и цель банков - совершенствование качества предоставляемых продуктов, и, в связи с этим, - разработка правильной организации кредитования.

Организационный аспект кредитования физических лиц в коммерческом банке включает следующие элементы: виды кредитов, стандарты кредитования, технология кредитования, методы кредитования и этапы кредитования [6]. Рассмотрим основные подходы к выявлению сущности элементов организационного аспекта кредитования физических лиц в коммерческом банке.

Виды кредитов. В настоящее время не существует однозначно признанной классификации кредитов, выдаваемых физическим лицам. Разные исследователи выделяют разное количество видов кредитов и разный набор признаков их классификации. Кроме того, в настоящее время на кредитном рынке реализуются разнообразные формы розничных кредитов. Следует отметить, что сложилась устойчивая практика употребления понятий «форма» и «вид» как в отношении понятия «кредит», так и в отношении понятия «кредитование», с чем нельзя согласиться. Понятие «форма» выражает сущность кредита и заложено в самом определении кредита: кредит представляет собой форму движения ссудного капитала, отданного его собственником во временное пользование другим субъектам экономики за определенную плату под письменное обязательство их возврата в определенный срок. В свою очередь, кредитование представляет собой организацию процесса движения (выдачи, оформления, погашения, обеспечения) ссудного капитала, причем способы этой организации предполагают применение соответствующих методов и инструментов. Таким образом, по нашему мнению, в отношении понятия «кредит» правомерно употребление понятий «форма кредита» и «вид кредита», а в отношении понятия «кредитование» – «метод кредитования» [4].

В одном из исследований формами потребительского кредита выступают прямой потребительский кредит (без посредничества торговых фирм, в виде кредитных карт) и кредит с поручительством торговых фирм (банк заключает договор с торговой фирмой о кредитовании ее покупателей, а фирма берет на себя поручительство по долговым обязательствам покупателей-заемщиков перед банком) [2]. Также существует точка зрения, что формами потребительского кредита выступают денежная и товарная формы кредита. При товарной форме кредита товар приобретается в рассрочку в розничной торговле, денежную же ссуду заемщик получает в банке [2].

По нашему мнению, основными формами розничного кредита выступают банковский и небанковский кредит, причем банковская форма розничного кредита, реализуемая банковскими кредитными организациями, однозначно преобладает. Так, по материалам банковской статистики, за последние 10 лет удельный вес небанковских кредитных организаций не превышал 4% в общем объеме кредитных организаций в России [1].

Вид кредита представляет собой группу объектов с общими признаками, сходно изменяющихся под влиянием факторов внешней среды. Вид исследуемого объекта уточняет его форму. Соответственно, вид кредита – это совокупность кредитов со сходным целевым назначением и условиями выдачи. Нам более близка классификация Е. О. Литвинова [2], по мнению которого предоставляемые коммерческими банками розничные кредиты делятся на две большие группы: целевые (ипотечные кредиты, кредиты на покупку автомобиля; образовательные кредиты; кредиты на покупку товаров и услуг, оформляемые в торговых предприятиях) и нецелевые (потребительские беззалоговые кредиты; потребительские кредиты, выдаваемые под обеспечение; кредитные карты. Подход О. В. Литвинова к видовой классификации розничных кредитов можно считать вполне обоснованным. Представленный данными авторами состав целевых и нецелевых кредитов был характерен для рынка розничного кредитования в докризисный период, остался неизменным и в настоящее время.

Методы кредитования. Видовая устойчивость кредитов населению сопровождается различиями в методах, которые используют кредитные организации, осуществляя процесс розничного кредитования.

Вопрос о методах розничного кредитования можно отнести к числу наименее изученных в теории розничного кредита. Количество исследований по данному вопросу крайне ограничено. Одним из немногочисленных исследователей, попытавшимся дать четкое определение методам кредитования, является Л. В. Трускова [5]. Под методами кредитования, по справедливому мнению данного автора, следует понимать способы выдачи кредита в соответствии с принципами кредитования. Так, розничный кредит реализуется двумя основными методами кредитования – прямым и косвенным. При предоставлении прямого кредита заключается кредитный договор между банком и заемщиком – пользователем ссуды. Косвенный банковский кредит предполагает наличие посредника в кредитных отношениях банка с клиентом, как правило, предприятия розничной торговли. При этом в отношении наиболее важных для социально-экономического развития страны розничных кредитов (например, образовательных), посредником может выступать государство или формируемые им структуры. Опираясь на многочисленные толкования понятия «метод», можно утверждать, что метод – это способ достижения, совокупность приемов практического осуществления чего-либо. Применительно к розничному кредиту под методами кредитования, по нашему мнению, следует понимать способ предоставления кредита, а именно предоставление кредита физическому лицу в наличной, безналичной или товарной форме.

Правильная организация процесса кредитования физических лиц является неотъемлемой частью качественного обслуживания клиентов и залогом успеха банка. И здесь большая роль отводится стандартам кредитования физических лиц в коммерческих банках. Современными исследователями установлено, что для рациональной стандартизации кредитования необходимо наличие процессного подхода к организации деятельности коммерческого банка.

Формализованность и регламентированность бизнес-процессов на сегодняшний день является одним из ключевых факторов успеха любого коммерческого банка. Описание и оптимизация бизнес-процессов прямым образом влияет на операционную и стратегическую эффективность коммерческого банка, что в итоге влияет на показатели прибыльности и рейтинги.

Исследуя организационный аспект кредитования физических лиц, обратим наше внимание на бизнес-процесс «Кредитование». Современная ситуация такова, что в России отсутствует универсальная модель стандартов кредитования физических лиц, а разные банки имеют разный опыт их применения. Более того, на наш взгляд, говорить о разработке и внедрении в кредитный процесс всех российских коммерческих банков такой универсальной модели преждевременно, учитывая различия в размерах капитальной базы, размере и структуре активов и пассивов, низкое качество ресурсной базы, проблемы трансформации сбережений в инвестиции, краткосрочных источников фондирования в долговременные вложения, недостатки банковского менеджмента в управлении основными банковскими операциями.

Злобина Е. И., в своем исследовании наиболее четко показывает связь стандартов кредитования физических лиц с основными этапами кредитования (таблица 1) [4].

Таблица 1 – Стандарты кредитования физических лиц в коммерческом банке

Этапы кредитования физических лиц	Типы стандартов кредитования физических лиц
1 Этап. Рассмотрение заявки на кредит	Стандарты информационного обслуживания заемщиков
2 Этап. Оценка кредитоспособности заемщика	Стандарты оценки кредитоспособности Стандарты оценки кредитного риска Стандарты оценки качества обеспечения по

	кредиту
3 Этап. Оформление кредитного договора	Стандарты кредитного договора
4 Этап. Выдача ссуды	Стандарты процедуры выдачи ссуды
5 Этап. Контроль за использованием ссуды	Стандарты кредитного мониторинга

Оценивая стандарты кредитования физических лиц российскими коммерческими банками, необходимо проанализировать, каким образом разработка и реализация стандартов на каждом этапе кредитного процесса согласуется с достижением конечных целей субъектов кредитного процесса – кредитора и заемщика. Очевидно, что важнейшей целью заемщика является получение кредита в необходимом размере в разумные сроки. Целью банка как кредитора является снижение или минимизация кредитного риска. При этом важно понимать, что кредитные отношения банка и заемщика затрагивают еще и третью сторону – государство. Целью государства в этом случае является защита интересов потребителей банковских услуг. Так, эффективность применения стандартов кредитования физических лиц в конечном итоге определяется достижением некоторого институционального равновесия на кредитном рынке.

Итак, организационный аспект кредитования физических лиц в коммерческом банке предполагает рационализацию всех составляющих его элементов: разработку оптимальной продуктовой линейки (видов кредитов); оптимизацию технологии, методов и этапов кредитования; стандартизацию кредитования физических лиц. При этом в управлении кредитной деятельностью банка более всего эффективен процессный подход, который позволяет быстро адаптировать организацию деятельности банка к изменениям внешней среды и постоянно улучшать качество своей деятельности. При управлении, основанном на процессном подходе, наиболее эффективным образом реализуются концепции клиентоориентированного бизнеса, что позволяет рассматривать его как эффективное средство достижения стратегических задач, стоящих перед конкретным банком и банковской системой в целом.

Литература:

1. Бадалов, Л. А. Становление рынка потребительского кредитования в России и его современное состояние / Л. А. Бадалов // Банковские услуги. – 2010. – № 2. – С. 23-28 : табл.
2. Даниленко, С. А. Перспективные виды потребительского кредитования / С. А. Даниленко // Банковское дело. – 2010. – № 6. – С. 49-53 : фот.
3. Дзюбан, С. В. Процессный подход в оценке качества управления коммерческим банком / С. В. Дзюбан // Вестник ОГУ. – 2010. - №13. С. 6-10.
4. Злобина, Е. И. Направления развития стандартов кредитования физических лиц коммерческими банками в России / Е. И. Злобина // Финансовые исследования. – 2009. – № 4. – С. 5-9 : табл.
5. Князева, О. В. Кредитная политика коммерческого банка в сфере кредитования физических лиц / О. В. Князева // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 2. – С. 327-330 : 1 табл.
6. Жиркина, Н.И. Факторы, влияющие на развитие системы кредитования физических лиц / Н. И. Жиркина // Вестник СГЭУ. – 2011. - № 7. С. 24-26.

РОЛЬ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Неудахина А.В. – студент гр. 8Мбм-21, Иванов Н.А. - к. э. н., профессор
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Одна из основных мер по снижению розничных кредитных рисков и предотвращению возможных потерь банка — правильная оценка способности заемщика выполнять свои обязательства. Выбор критериев для нее был актуален во все периоды развития банковского дела и уже вошел в экономическую литературу в качестве одной из основных задач при определении кредитоспособности заемщика. Проблема оценки кредитоспособности частного заемщика банка не относится к числу достаточно разработанных. Прежде всего, в уточнении нуждается сам термин «кредитоспособность». Распространенным является такое его определение, как способность лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам, которое делает его неотличимым от другого термина - «платежеспособность» [1, с. 217].

Чтобы определиться с критериями оценки кредитоспособности физических лиц, необходимо разграничить понятия «платежеспособность» и «кредитоспособность».

Платежеспособность — это возможность и способность своевременно погасить все виды обязательств и задолженности. В то же время кредитоспособность характеризуется лишь возможностью заемщика погасить задолженность по кредиту [3, с. 223].

Кредитоспособность — понятие более узкое, чем платежеспособность. Банку, чтобы предоставить кредит данному заемщику, достаточно убедиться в его кредитоспособности, не обязательно рассматривая вопрос в более широком аспекте, аспекте платежеспособности. Из соотношения двух понятий, очевидно, что если заемщик платежеспособен, то он является и кредитоспособным.

Кредитоспособность определяется аккуратностью при расчетах по ранее полученным кредитам; текущим финансовым положением и перспективами его изменения; способностью мобилизовать денежные средства из различных источников.

В российской банковской практике под кредитоспособностью понимается способность юридического или физического лица полностью и в срок расплатиться по своим долговым обязательствам [1, с. 56]. В соответствии с таким определением основная задача оценки кредитоспособности заключается не только в том, чтобы вычислить, в состоянии клиент выплатить кредит или нет, но и степень надежности и обязательности клиента. Иными словами, при анализе кредитоспособности необходимо оценить, насколько клиент "достоин" кредита.

Основополагающими принципами кредитования следует считать: возвратность, срочность, платность кредита и добровольность заключения кредитной сделки. В качестве принципов кредитования можно рассматривать также принципы эффективного использования кредита по целевому назначению, обеспеченность, а также принципы качества заемщика, что обусловлено дифференциацией требований банков к потенциальным клиентам в зависимости от вида потребительской ссуды [2, с.16].

На основании приведенных определений кредитоспособности можно охарактеризовать кредитоспособность физического лица, которую необходимо оценивать при розничном кредитовании. Кредитоспособность частного заемщика представляет собой реально сложившуюся готовность заемщика погасить кредит, а также правовое, финансовое социальное положение и субъективное состояние физического лица, исходя из оценки которого, банк принимает решение о начале, продолжении или прекращении кредитных отношений с клиентом.

Анализ и оценка индивидуальных кредитных рисков, которая выражается в определении кредитоспособности потенциального клиента, является одним из основных элементов системы управления кредитным риском.

В процессе оценки кредитоспособности заемщика специалисту банка предстоит ответить на два основных вопроса: первый – как оценить перспективную финансовую состоятельность заемщика (т.е. как убедиться в том, будет ли он располагать возможностями выполнить свои денежные обязательства по кредиту к моменту истечения срока действия кредитного договора). Второй – как оценить, насколько он готов выполнить указанные обязательства (т.е. захочет ли он это сделать, можно ли ему верить).

Адекватно оценить кредитоспособность заемщика – значит обоснованно, доказательно ответить на оба указанных вопроса.

Между кредитоспособностью заемщика и кредитным риском прослеживается обратная связь. Чем выше кредитоспособность заемщика, тем ниже кредитный риск. Исходя из этого можно сделать вывод, что правильная кредитная политика банка с точки зрения оценки кредитоспособности заемщика позволит ему с меньшим риском осуществлять активные операции и получать максимальный доход от размещения свободных денежных средств в кредиты.

Кредитоспособность зависит от множества факторов, каждый из которых должен быть оценен и изучен. Значимой и весьма сложной для аналитика проблемой является определение изменения всех факторов, причин и обстоятельств, влияющих на кредитоспособность в перспективе.

В научной литературе сформулирована проблема оценки кредитоспособности. Под оценкой кредитоспособности будем понимать комплексное изучение (оценка) характеристик заёмщика с помощью конкретных методов и моделей, целью которого является определение целесообразности предоставления кредита заёмщику на основании уровня кредитного риска, сопряженного с кредитным обращением [1, с.58].

Оценка кредитоспособности заемщика играет важную роль в деятельности кредитного отдела и занимает важное место в жизненном цикле кредитного продукта.

Если на товарных рынках разработанный продукт является привлекательным для потребителей и подкреплен эффективным комплексом продвижения, то можно с уверенностью говорить об успехе продукта на рынке. На рынке потребительского кредитования наличие этих факторов не гарантирует успеха.

Кредит физическим лицам с выгодными условиями кредитования и эффективным комплексом продвижения, обеспечивающим необходимое количество откликов со стороны потенциальных заемщиков, может в конечном итоге привести к значительным убыткам.

Это связано с кредитным риском, поэтому возникает необходимость не только в разработке привлекательного кредитного продукта с точки зрения условий кредитования и его эффективном продвижении на рынок, но и в разработке подходов к приемлемому отбору кредитных обращений.

С другой стороны, использование такого подхода совместно с комплексом продвижения кредитного продукта и разработкой привлекательных условий его предоставления не гарантирует эффективной деятельности. Нельзя рассматривать оценку кредитоспособности заёмщика только с точки зрения кредитного риска. Момент предоставления заявки на получение кредита и оценки кредитоспособности заёмщика является ключевым моментом в жизненном цикле кредитного продукта. С одной стороны, в этот момент происходит оценка кредитного риска, связанного с тем или иным заёмщиком, а с другой стороны, в этот момент потенциальный заёмщик оценивает окружающие его факторы, которые формируют его отношение к данному кредитному продукту и дальнейшее его поведение. К таким факторам можно отнести: количество необходимых к представлению на рассмотрение документов, время рассмотрения заявки, длина очереди на оформление заявки, соответствие заявленной в рекламе информации действительности. Эти факторы во многом определяет принятая процедура кредитования и оценки кредитоспособности [3, с. 270].

Определим роль оценки кредитоспособности заёмщика в розничном кредитовании:

1. Оценка кредитоспособности заёмщика позволяет учесть кредитный риск, неразрывно связанный со всеми видами кредитования. В этом аспекте оценка заёмщика является

фильтром откликов, возникших в результате реализации мероприятий комплекса продвижения. Учёт кредитного риска позволяет получить качественный кредитный портфель с точки зрения кредитоспособности заёмщиков.

2. Оценка кредитоспособности заёмщика является тем этапом жизненного цикла кредитного продукта, который во многом определяет успех нового кредитного продукта на рынке. Здесь аккумулируется большая часть затрат, связанных с кредитованием. Например, затраты на разработку модели оценки кредитоспособности заёмщика могут достигать нескольких миллионов долларов. С другой стороны, оценка кредитоспособности заёмщика во многом определяет финансовый результат. Слишком жёсткая оценка уменьшает число заёмщиков, «сформированных» комплексом продвижения, что приводит к недополучению прибыли.

3. С точки зрения маркетинга оценка заёмщика является главным элементом процедуры кредитования. На этом этапе потенциальный заёмщик оценивает процесс предоставления кредитного продукта. Помимо условий кредитования, этап оценки кредитоспособности заёмщика во многом определяет отношения заёмщика к кредитному продукту и влияет на его дальнейшее поведение, например, повторное обращение с заявкой на получение кредита [3, с. 274].

4. Модель оценки кредитоспособности может использоваться не только на стадии продажи кредитного продукта, но и при его проектировании, поскольку с ее помощью можно проанализировать кредитоспособность группы потенциальных заёмщиков, для которой проектируется продукт, и, выделив основные качества заёмщиков, способствующие снижению кредитного риска, направить основные маркетинговые усилия на таких заёмщиков.

5. Динамическая оценка кредитоспособности существующего заёмщика, основанная на данных об истории операций по счетам (график погашения задолженности, оборот по текущим счетам, запрос новых кредитов) может стать основой для оперативного управления кредитным портфелем. По результатам оценки может определяться текущий лимит кредита для заёмщика; меры, принимаемые в случае задержки платежей; маркетинговые мероприятия, которые могут быть направлены на заёмщика.

Литература:

1. Ковалев, В. А. О кредитоспособности заемщика / В. А. Ковалев // Деньги и кредит, 2009. – № 1. – С. 56-59;
2. Павлова, И.В. Анализ тенденций рынка розничного кредитования / И.В. Павлова // Банковский ритейл - 2012. - №4. - С. 16 — 18;
3. Тютюнник, А. В. Банковское дело / А. В. Тютюнник, А. В. Турбанов. – М. :Финансы и статистика, 2010. – 604 с.

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Кузина Е.С. – магистрант гр. 8Мбм-11, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Последствия мирового финансового кризиса в значительной степени коснулись промышленных предприятий. Снижение эффективности их деятельности обуславливается нерациональным использованием текущих активов и источников их формирования: именно в деятельности промышленных предприятий оборотный капитал проходит все стадии производственно-коммерческого цикла и отличается длительностью периода обращения.

Результаты научных исследований подтверждают, что неверно выбранные модели управления оборотным капиталом могут привести к снижению рентабельности деятельности, потери ликвидности и, как результат, финансовому краху компании.

Оборотный капитал – совокупность текущих активов и источников их формирования, связанных производственно-хозяйственной деятельностью в рамках формирования производственного и кредитного циклов деятельности промышленного предприятия.

Управлением оборотным капиталом – совокупность методов и инструментов, обеспечивающих адекватное текущему этапу развития предприятия, формирование производственного, кредитного и финансового циклов с приемлемым уровнем риска потери ликвидности и соответствующему ему уровню рентабельности.

Формирование активов предприятия подчинено в первую очередь задачам развития его операционной деятельности и может осуществляться на трех основных этапах:

1) Создание нового предприятия. Формируемые на этом этапе активы во многом определяют потребность в стартовом капитале и условия генерирования прибыли.

2) Расширение, реконструкция и модернизация действующего предприятия. Расширение и обновление состава активов действующего предприятия можно рассматривать как постоянный процесс его развития, который осуществляется в соответствии со стратегическими задачами и с учетом возможностей формирования инвестиционных ресурсов.

3) Формирование новых структурных единиц действующего предприятия. Этот процесс может осуществляться путем формирования новых имущественных комплексов или приобретения готовой совокупности активов в форме целостного имущественного комплекса.

Формируемые на каждом этапе жизненного цикла предприятия активы должны располагать определенным резервным потенциалом, обеспечивающим возможности прироста продукции и диверсификации операционной деятельности в ближайшем предстоящем периоде [4].

Как известно, с позиции стратегии развития промышленного предприятия долгосрочное финансирование имеет существенное значение, что же касается повседневной деятельности, то ее успешность в значительной степени определяется эффективностью управления оборотными активами и краткосрочными пассивами. Мероприятия по организации долгосрочного и краткосрочного финансирования тесно взаимосвязаны, тем не менее в условиях продолжающегося кризиса необходимо обратить внимание на возможные варианты краткосрочного финансирования. Проблемы финансирования оборотных активов и управление источниками средств в целом тесно связаны между собой, это и понятно, поскольку в большинстве случаев в отношении любого пассива нельзя однозначно сказать, что он носит целевой характер, то есть является источником покрытия только определенного вида активов.

Выбор модели управления оборотным капиталом является ключевым моментом финансового менеджмента, определяющим характер взаимодействия предприятия с кредиторами и дебиторами, объемы и сроки кредитных сделок. Политика заимствований должна быть стабильной, т.к. большинство факторов неизменны в краткосрочном периоде или меняются незначительно. Общая линия поведения фирмы в отношении привлечения заемного капитала зависит от ряда причин [2].

В теории финансового менеджмента известны четыре модели финансирования текущих активов, которые различаются между собой с точки зрения роли кредита и других краткосрочных обязательств в текущем финансировании фирмы (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Модели управления оборотным капиталом

Наименование модели управления оборотным капиталом	Роль краткосрочного кредита и кредиторской задолженности	Риск с позиций ликвидности
Идеальная	За счет краткосрочных обязательств финансируются	Наибольший риск, особенно если есть вероятность, что нужно

	полностью все текущие активы, т.е. и их переменная часть	одновременно погасить все обязательства перед кредиторами
Агрессивная	За счет краткосрочных обязательств покрывается полностью варьирующая часть оборотных активов	Весьма рискованна, т.к. в реальной жизни ограничиться лишь минимумом текущих активов невозможно
Компромиссная	Варирующая часть оборотных активов покрывается на 50% за счет краткосрочных обязательств	Наименьший риск, однако, возможно наличие излишних текущих активов и за счет этого снижение прибыли
Консервативная	Варирующая часть покрывается частично за счет долгосрочных пассивов	Отсутствует риск потери ликвидности, т.к. нет краткосрочной кредиторской задолженности

На примере промышленного предприятия ОАО «Сибэнергомаш» на 01.01.2011 года его модель финансирования характеризуется как «идеальная модель», так как внеоборотные активы предприятия полностью финансируются за счёт долгосрочных источников финансирования. Данная модель эффективна, так как оборотные активы полностью финансируются за счёт относительно дешёвых краткосрочных источников. С другой же стороны, эта модель опасна с точки зрения ликвидности. В мировой практике принято, что отношение текущих активов к обязательствам должно соотноситься как два к одному, это условие того, что при необходимости в кратчайший срок, организация сможет погасить всю свою кредиторскую задолженность, реализовав текущие активы.

На 31.12.2011 года структура баланса значительно изменилась, у предприятия появились собственные оборотные средства. Такую модель финансирования принято называть консервативной моделью. Оборотные активы финансируются за счёт долгосрочных пассивов. Данная модель не эффективна (привлечение долгосрочных средств для финансирования текущей деятельности), но обладает высокой ликвидностью. Такая ситуация возникла в результате того, что предприятие по итогам года, в результате хозяйственной деятельности получили значительную прибыль, которая по решению акционеров направлена не на выплату дивидендов, а реинвестирована. В планах предприятия использование данной прибыли на модернизацию производства. Анализируя перспективные планы развития (возобновление сосудного производства, реконструкция цехов, модернизация производства), мы можем сделать вывод, что в итоге, после освоения нераспределенной прибыли, структура баланса приблизится к «идеальной модели».

Увеличение массы применяемого оборотного капитала, связанное с вводом в действие новых производственных мощностей и основных фондов, - важнейшее условие экономического роста. Источники финансирования дополнительной потребности в оборотном капитале закладываются в план финансирования инвестиционного проекта на осуществление капитальных вложений и финансируются на долгосрочной основе, как правило, из нескольких источников (собственные средства, облигационные займы, банковские и бюджетные кредиты и т.д.).

Необходимо помнить, что управление оборотным капиталом должно органично учитывать рыночную стратегию фирмы, которая может, например, предусматривать накопление товарных запасов для выхода на рынок в наиболее выгодный для фирмы момент.

Значительное отвлечение средств в дебиторскую задолженность вызывает недостаток средств для текущей деятельности, но в таком случае речь идет не о нехватке оборотных средств вообще, а о нерациональной их структуре. Нормальная дебиторская задолженность, которая своевременно превращается в реальные деньги, является полноценным компонентом оборотного капитала, проблемы возникают, когда процесс обращения дебиторской задолженности нарушается.

Потребность предприятия в дополнительных оборотных средствах финансируется за счет собственных средств или за счет кредита – коммерческого, банковского или бюджетного. Традиционно краткосрочные кредиты и займы являются наиболее гибкими формами финансирования дополнительной потребности в оборотных средствах, возникающей по причине конъюнктурных рыночных колебаний спроса и соответственно объемов реализации.

Выбор соответствующих источников финансирования оборотных активов в конечном итоге определяет соотношение между уровнем эффективности использования капитала и уровнем риска финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. С учетом этих факторов и строится политика управления финансированием оборотных средств.

У российских предприятий, как правило, среди краткосрочных обязательств преобладает кредиторская задолженность, а долгосрочные заимствования невелики. Банковский кредит не играет столь заметной роли в обеспечении текущей деятельности предприятий, как это имеет место за рубежом. В то же время существует ряд крупных предприятий, широко использующих банковские кредиты для финансирования текущей деятельности[3].

Управление оборотным капиталом составляет наиболее обширную часть финансового менеджмента во всей системе управления использованием капитала предприятия. Это связано с существованием большого количества элементов актива, формируемых за счет оборотного капитала, требуемых индивидуализации управления. Важность проявляется и высокой динамикой трансформации видов оборотного капитала; высокой ролью в обеспечении платежеспособности, рентабельностью и других целевых результатов финансовой деятельности предприятия.

Литература:

1. Гаврилов А.А., Калайдин Е.И. Анализ взаимосвязи финансового результата и обеспеченности собственными оборотными средствами // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. - № 1. - С. 95 – 97.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ : Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2009.
3. Центр дистанционного образования [Электронный ресурс] : [офиц. сайт]. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://elitarium.ru/>.
4. Экономика промышленного предприятия : Учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 414 с.

СТАДИЯ СТАБИЛЬНОСТИ: ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нефедова Н.А. – студент гр. Эк-01, Чубур О.В. – к.э.н., доцент

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

Любое предприятие в своем развитии неизбежно проходит несколько стадий: создания, роста, стабильности(зрелости) и упадка (спада). Но последняя стадия наступает далеко не всегда: при своевременном выявлении имеющихся проблем и грамотном их решении предприятие может выйти на новый виток развития, характеризующийся экономическим ростом. Тем не менее, в настоящее время в России многие предприятия не предадут достаточного значения оценке и прогнозированию финансового состояния. В результате чего различные мероприятия по улучшению финансово-хозяйственного состояния предприятия, в том числе процедура банкротства, начинают реализовываться уже на стадии упадка, когда финансовый кризис достиг своего развития и финансовое оздоровление уже невозможно. Вследствие этого проблема своевременного выявления перехода из одной стадии в другую является весьма актуальными.

Таким образом, задача данного исследования: рассмотреть возможные варианты развития предприятия по достижению им стадии стабильности и разработать методику их прогнозирования.

Для начала рассмотрим особенности, характерные для стадии стабильности:

- снижение спроса
- ужесточение конкуренции и усложнение ее форм;
- увеличение конкурентной силы поставщиков;
- возрастание роли цены и качества в конкурентной борьбе;
- возрастание сложности управления приростом производственных мощностей;
- усложнение процесса создания товарных инноваций;
- усиление международной конкуренции;
- снижение прибыльности

В связи с этим на данной стадии перед организацией стоят две задачи: обеспечение своей стратегической дееспособности и сохранение и упрочение устойчивого положения на рынке [3]

Но состояние стабильности для организации – относительно временное явление, после которого возможны два пути дальнейшего развития: рост или упадок. Рассмотрим их более подробно.

Наиболее благоприятным для предприятия будет дальнейший экономический рост. Его основой в первую очередь будут служить превентивные меры, направленные на модернизацию предприятия по всем направлениям.

Во-первых, необходимо заблаговременно начинать работу по созданию и освоению новой продукции, с тем, чтобы избежать снижения эффективности работы предприятия на стадии морального старения выпускаемых изделий.

Во-вторых, важно периодически и своевременно корректировать структуру управления организации, упразднить органы, выполнившие свою задачу, вводить новые подразделения, идти на создание временных целевых структурных единиц для решения определенных проблем, а также выделять специалистов для проведения углубленного анализа состояния дел и разработки перспектив развития и т. д.

В-третьих, необходимо корректировать общую стратегию, ранее применявшуюся на предприятии, в том числе посредством следующих способов:

- расширение номенклатуры производимой продукции;
- фокусирование внимания на технологических и организационных инновациях;
- фокусирование внимания на оптимизации издержек;
- увеличение продаж уже существующим клиентам;
- покупка организаций-конкурентов по приемлемым ценам;
- выход на международные рынки [3].

Но возможен и другой вариант, в соответствии с которым после периода стабильности предприятие вступит в стадию спада, характеризующуюся сокращением продаж и прибыли, а затем и возникновением убытков. Для избежания данного варианта развития событий, необходимо своевременно его спрогнозировать и принять меры по восстановлению платежеспособности, нормализации финансового состояния предприятия.

Существует множество методик выявления вероятности банкротства предприятия, например, методика О.П. Зайцевой, пятифакторная модель Сайфулина-Кадыкова, методика иркутских ученых и т.д. Каждая из них обладает своими плюсами и минусами. Тем не менее, немногие из данных методик могут быть в полной мере применены в российской действительности. Еще один общий недостаток данных методик состоит в их недостаточной точности, причина которой состоит в обосновании вывода на основе статистических данных [1]. В соответствии с этим, был проведен сравнительный анализ данных методик и на их основе разработан перечень основных показателей, позволяющих судить об изменении жизненной стадии предприятия (таблица 1)

Таблица 1 – Основные показатели, определяющие вероятность наступления банкротства

Показатели	Обозначения	Экономический спад	Экономический рост
1	2	3	4
Чистая прибыль/ собственный капитал	K1	→min	→max
Кредиторская/ дебиторская задолженность	K2	→max	→min
Чистая прибыль/ выручка	K3	→min	→max
Заемный капитал/ собственные источники финансирования	K4	→max	→min
Общая величина активов предприятия/ Выручка	K5	→max	→min

Рассмотрим реализацию данной методики на практике, используя в качестве примера данные подвум предприятиям: ООО «Березовское» и ОАО «Аэрофлот».

В 2008 год оба предприятия находились на стадии стабильности и характеризовались относительной постоянностью основных показателей их деятельности. Экономический кризис 2008-2009 года создал условия, при которых ухудшение финансового состояния данных предприятий было неизбежно. Тем не менее, дальнейшая судьба данных предприятий различна.

Данные по первому предприятию представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные финансовые показатели деятельности ООО «Березовское»[4]

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	$\Delta_{\text{теор}}$	$\Delta_{\text{факт}}$
1	2	3	4	5	6
K1	0,72	0,30	0,05	→ min	→ min
K2	2,44	3,07	4,47	→ max	→ max
K3	0,49	0,29	0,08	→ min	→ min
K4	3,55	5,62	11,09	→ max	→ max
K5	2,28	2,49	2,29	→ max	const

Таким образом, на основе рассчитанных данных можно выдвинуть теоретическое предположение о том, что предприятие с подобными, почти полностью соответствующими картине стадии экономического спада, изменениями показателей постепенно придет к упадку. Данное предположение подтверждается на практике, т.к. известно, что в 2011 году данное предприятие было ликвидировано через процедуру банкротства. Таким образом, ухудшение финансового состояния предприятия могло быть спрогнозировано заранее.

Данные по второму предприятию представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные финансовые показатели деятельности ОАО «Аэрофлот» [2]

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	$\Delta_{\text{теор}}$	$\Delta_{\text{факт}}$
1	3	4	5	6	7	8
K1	0,10	0,05	0,25	0,26	→max	→max
K2	0,86	4,89	2,93	1,83	→min	→min
K3	0,06	0,02	0,09	1,00	→max	→max
K4	11,92	30,06	2,97	1,52	→min	→min
K5	9,31	0,55	0,64	0,63	→min	→min

Рассматривая данные за 2009-2010 года, можно выдвинуть предположение о том, что изучаемое предприятие успешно преодолет временный кризис и, в соответствии с представленной динамикой показателей, перейдет к стадии экономического роста. Данное теоретическое предположение подтверждается данными за 2012 год. На 2013 год ОАО «Аэрофлот» продолжает осуществлять свою деятельность и развитие.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что разработанная модель позволяет успешно прогнозировать переход предприятия как в стадию спада, так и в стадию роста. Совместно с анализом качественных показателей, таких как эффективность управления, оценка уровня контроля на предприятии и т.д., данная методика позволит начать принимать своевременные меры, которые, при грамотной их реализации, позволят предприятию успешно преодолеть стадию стабильности и перейти на новый виток своего развития.

Литература

1. Анализ несостоятельности предприятия [Электронный ресурс] – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2013]. – Режим доступа: <http://bankrotstvo.do.am/>– Заглавие с экрана

2. Годовые отчеты [Электронный ресурс]// Аэрофлот – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2013]. – Режим доступа: http://www.aeroflot.ru/cms/reports_item/369– Заглавие с экрана

3. Стадии жизненного цикла организации [Электронный ресурс]// Аэрофлот – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2013]. – Режим доступа: <http://ecouniver.com/economik-rasdel/men/299-stadii-zhiznennogo-cikla-organizacii.html> – Заглавие с экрана

4. Финансовый анализ при банкротстве предприятия [Электронный ресурс] – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2013]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/bankruptcy.shtml> – Заглавие с экрана

ПРОБЛЕМА УТЕЧКИ КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

Грибцова Ю.С. – студент гр. ЭК-01, Чубур О.В. - к.э.н., доцент

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

Проблема экономической преступности вообще и отдельных ее видов, в частности, не является новой для российской, равно, как и мировой, уголовно-правовой и криминологической науки. Одними из видов экономической преступности является вывоз капиталов, невозвращение капиталов.

В самом общем виде вывоз капиталов за границу России представляет собой отток, перемещение капиталов различного происхождения с территории Российской Федерации на территорию любого другого государства и размещение его на этой территории с использованием различных способов. Под утечкой (или «бегством») капитала имеют в виду именно криминальную составляющую его вывоза [6].

Для экономически развитых государств отток капитала не страшен и проблемой не является, и, кроме того, часто уравновешивается притоком иностранного капитала. Однако для экономически слабых государств вывоз национального капитала только усугубляет и без того непростую экономическую действительность. Поэтому ограничение бегства капитала из России – одна из актуальных задач реформирования российской экономики.

Основные проявления (свидетельства) опасности для национальной экономики России вывоза капиталов за ее пределы сводятся к следующим:

- 1) экономическая опасность;
- 2) политическая опасность;
- 3) социальная опасность;

4) опасность возрастания реального уровня экономической и коррупционной преступности.

Отдельно следует оговорить структуру экономического вреда, причиняемого вывозом капиталов за границу России. Вывезенные капиталы представляют собой своего рода упущенную государством экономическую выгоду, поскольку вместо того, чтобы быть инвестированными, размещенными в легальной экономике России, они служат, в основном, зарубежному банковскому капиталу. Экономический вред, причиняемый государству бегством капиталов, выражается, таким образом, не в прямом положительном ущербе (уменьшении государственного капитала), поскольку государству такой капитал не принадлежит, и его судьба определяется собственником или законным владельцем, а в упущенной выгоде [3].

Для сохранения и наращивания своего капитала его собственник или владелец перемещает капитал туда, где условия для его размещения являются более комфортными, по сравнению со своим государством. Часто эти страны представляют собой оффшорные зоны, регистрация компаний в которых дает какие-либо преимущества в плане налогообложения и ведения бизнеса.

Основными получателями инвестиций являются Нидерланды, Кипр, Швейцария, США, Великобритания, Беларусь, Люксембург, Британские Виргинские острова, Австрия и Украина. Среди них по итогам 2011 г. крупнейшими являются Швейцария, Австрия и Кипр [2].

Швейцария является одной из главных стран-получателей российских инвестиций. В течение 2008-2011 гг. объем российских инвестиций в эту страну оставался самым высоким. Это объясняется, главным образом, отсутствием строгих ограничений на иностранные инвестиции, а также высоким развитием банковской деятельности в стране.

Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, к 31 декабря 2012 г. составил 117,8 млрд. долларов США. Крупнейшими странами-получателями инвестиций из России остаются Швейцария (50,7 млрд. долларов США), Австрия (19,64 млрд. долларов США) и Кипр (16,85 млрд. долларов США) [4].

В мировой практике физические и юридические лица, осуществляя вывоз капитала, руководствуются одним из следующих мотивов:

1. Организация производства товаров и оказание услуг на месте за рубежом; создание собственной инфраструктуры современных внешнеэкономических связей.
2. Получение прибыли за счет более высокой доходности финансовых инструментов, меньших налогов или более благоприятной институциональной обстановки.
3. Осуществление сбережений на случай кризиса или преследования.

Таким образом, основные причины вывоза капиталов за пределы России лежат в экономической сфере и объясняются экономическими интересами собственников или законных владельцев выводимых капиталов. В свою очередь, эти экономические интересы формируют:

- 1) стремление сохранить свои капиталы.

На сегодняшний день в Швейцарии сосредоточено около трети мирового частного капитала. Налоговая система Швейцарии является умеренной, некоторые типы компаний освобождаются от большинства налогов и пользуются хорошими льготами [5].

- 2) стремление приумножить эти капиталы, заставить их работать.

В этих целях капитал направляется в создание бизнеса в штате Арканзас, США. Главное преимущество этой оффшорной зоны – безусловная респектабельность бизнеса, который будет выступать от имени официально зарегистрированной американской компании [5].

- 3) стремление уйти от необходимости уплачивать с существующих капиталов высокие налоги.

Британские Виргинские острова – одна из самых достойных оффшорных зон, в которой созданы все условия для максимально лояльного налогообложения компаний с иностранным

капиталом: с оффшорных компаний не взимается никаких налогов и не требуется сдавать какую-либо отчетность [5].

4) стремление легализовать свои капиталы, полученные не всегда законным путем, с тем, чтобы можно было передать их по наследству, распорядиться ими официально.

Санта Китс и Невис – оффшорная зона, расположенная на Карибском регионе, предоставляет владельцам коммерческих проектов надежное налоговое убежище, выражающееся в нулевом налогообложении и полной конфиденциальности информации о реальных собственниках зарегистрированных корпораций [5].

5) стремление получить с капиталов более высокий доход, чем это возможно на территории России, и т.д.

Сент Винсент и Гренадины – два острова, являющиеся членом Британского Содружества, предоставляют самые выгодные условия для ведения международного бизнеса с минимальными финансовыми отчислениями под защитой государства [5].

Все остальные причины вывоза капиталов за границу носят, производный от экономических причин характер. В механизме поведения собственника или владельца бежавших капиталов всегда есть экономическая мотивация, именно она предопределяет его поведение в отношении размещения капиталов за границей России. Следует отметить, что, как и любое другое человеческое поведение, поведение собственника или владельца бежавших капиталов объясняется взаимодействующей по своим законам совокупностью экономических и производных от них причин. Поэтому механизм поведения собственника или владельца бежавших капиталов обусловлен всеми указанными выше факторами, и множеством не указанных факторов.

В РФ на сегодняшний день установлен режим вывоза, схожий с существовавшим в Японии и некоторых странах Европы. При этом нормативная база для вывоза капитала устарела, носит в основном разрешительный характер и затрагивает незначительный объем операций. Законодательство РФ в данной области не отвечает таким важным задачам, как стимулирование прямых инвестиций с целью создания собственного производства или инфраструктуры за рубежом и ограничения «бегства» капитала.

Первоочередной задачей является принятие единого Закона о вывозе капитала из России, в котором были бы сведены воедино различные элементы сложившегося порядка государственного регулирования вывоза, касающиеся порядка выдачи лицензий и разрешений, валютного регулирования и контроля за российским капиталом за рубежом. При принятии соответствующих нормативных актов будут сведены к минимуму «пограничные» способы вывоза, осуществляемые без формальных нарушений, но оказывающие отрицательное влияние на национальную экономику и противоречащие общим принципам валютного регулирования.

Необходимо принятие и осуществление на практике национальной концепции экспорта российского капитала за рубеж. Основной ее идеей должно стать ограничение «бегства» капитала. Эта задача может решаться несколькими путями:

1. Введение четкого и жесткого регулирования вывоза капитала за счет принятия комплекса нормативных актов, заполняющих правовой вакуум в некоторых аспектах внешнеэкономической деятельности.

2. Ограничения на некоторые формы вывоза, в первую очередь, на накопительные счета за рубежом и портфельные инвестиции.

3. Создание благоприятной макроэкономической обстановки в стране, побуждающей к инвестированию в рамках РФ. Основой этого должна стать политика расширения совокупного спроса, повышения доходов населения как основа инвестиций в реальный сектор.

Вторая задача – учет российского капитала за рубежом как в виде прямых и портфельных инвестиций, так и на счетах в банках и в форме вложений в недвижимость и пр.

Третья задача – поддержка российских прямых инвестиций за рубежом, которые должны способствовать улучшению платежного баланса страны и повышению ее рейтинга на мировой арене. Такая поддержка может заключаться в упрощенной форме выдачи лицензий, налоговых льготах, страховании российских прямых инвестиций за границей, а также в заключении двух- и многосторонних соглашений о поддержке прямых инвестиций [1].

Следует иметь в виду, что любая система контроля и регулирования должна быть комплексной и внедряться целиком, чтобы не образовать новых прорех и дыр для утечки капитала.

В рамках создания комплексной системы по предотвращению или значительному сокращению «бегства капитала» предлагаются следующие меры. Прежде всего, усиление государственного регулирования российских зарубежных инвестиций, направление их в наиболее прибыльные, благоприятные в инвестиционном отношении страны, зоны, регионы. Например, в страны СНГ, свободные экономические зоны, Азиатско-Тихоокеанский регион. Целесообразность инвестиций российских фирм за рубежом должна определяться общегосударственными интересами. Приоритет должен отдаваться развитию внутреннего российского производства.

Ограничение процесса утечки капитала может осуществляться путем применения следующих конкретных мер:

- 1) единого таможенно-валютного контроля за репатриацией выручки от экспорта и импорта товаров и услуг; особого контроля за бартерными операциями;
- 2) лицензирования вывоза капитала;
- 3) инвентаризации российских инвестиций за рубежом, выяснения действительного числа предприятий и объемов капитальных вложений.

Однако значение административных мер нельзя преувеличивать, так как побудительным мотивом деятельности предприятий за рубежом является экономический интерес, и именно он определяет направление и характер движения капитала. Стратегической мерой по сокращению «бегства капитала» за рубеж должно стать создание такого инвестиционного климата в России, который стал бы привлекательным как для внутренних российских капиталов, так и для зарубежных инвестиций, ищущих прибыльного применения.

Литература:

1. РАУ Университет. Хроника событий [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://www.rau.su/observer/N5-6%20_01/5-6_20.HTM – Загл. с экрана.
2. Российские реформы в цифрах и фактах [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://kaivg.narod.ru/> – Загл. с экрана.
3. Саратовский Центр по исследованию проблем организованной преступности и коррупции [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://sartraccs.ru/i.php?oper=read_file&filename=Pub/lopashenko%2820-09-04%29.htm – Загл. с экрана.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/41inv27.htm – Загл. с экрана.
5. Offshory.ru: регистрация компаний в оффшорах, открытие счетов в оффшорных зонах [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.offshory.ru/informatsiya/samie-populyarnie-offshornie-zoni> – Загл. с экрана.
6. Roche & Duffay: Международное налоговое планирование [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.roche-duffay.ru/articles/capital.htm> – Загл. с экрана.

СОВРЕМЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФРАНЧАЙЗИНГА

Грибцова Т.С. – студент гр. Эк-01, Чубур О.В. - к.э.н., доцент

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

Уже давно никого не удивляет то, что в современном мире постоянно появляются новые виды бизнеса. Одним из них является франчайзинг, который представляет собой способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями и/или физическими лицами, в рамках которой одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование знака обслуживания, фирменного стиля, деловой репутации, ноу-хау и готовой бизнес-модели за определенную плату – роялти.

Очевидно, что организация предприятия на условиях франшизы значительно снижает предпринимательские риски, так как в этом случае происходит использование уже отработанного и доказавшего свою эффективность бизнеса. Одним из важных последствий франчайзинга является повышение «жизнеспособности» компаний, развивающихся по его системе. Если «статистика выживаемости» в обычном бизнесе выглядит следующим образом: 80% компаний прекращают деятельность и 20% остаются, то, в случае с франчайзингом – обратная пропорция – только 20% прекращают работу и 80% продолжают развиваться.

Таким образом, развитие франчайзинга в России, как системы организованного бизнеса, основанного на принципах деловой этики, может оказаться одной из наиболее эффективных форм поддержки малого предпринимательства, это одно из возможных решений столь важной государственной задачи. В этой связи изучение франчайзинга, его специфических черт на современном российском рынке является весьма актуальным.

В России интерес к этому экономическому инструменту появился в 90-х годах прошлого века, а в настоящее время франчайзинг получает все большее распространение. По данным Европейской ассоциации франчайзинга, российский рынок является одним из самых быстрорастущих в мире: за последние четыре года прирост составил около 98% [6].

С точки зрения развития франчайзинга Россия образца 2012 г. находится примерно на уровне Франции и Германии десятилетней давности. На сегодняшний день РФ занимает 7-е место в европейском рейтинге по количеству франчайзеров. По данным компании E.M.T.G., в России в 2011 г. действовало 603 франчайзера [6]. Для сравнения наибольшее количество компаний-франчайзеров принадлежит США. Лидером по количеству франчайзеров среди европейских стран является Франция, второе место занимает Германия, третье – Великобритания. Такая же ситуация складывалась и в 2011 г. В США на тот момент действовало 3000 франчайзеров, во Франции – 1500, в Германии – 1000, в Великобритании – 930 [6].

Анализ динамики структуры франчайзинга по сферам бизнеса говорит о том, что в отличие от рынков франчайзинга Европы и США, где преобладает сфера услуг, в РФ преобладающей сферой для развития бизнеса посредством франчайзинга, является сфера розничной торговли (в 2011 г. ее размер составил 55%), наименее развитой сферой является производственная – порядка 2-7% на протяжении 2008-2011 гг. Доля общественного питания в 2011 г. составила 15%, а доля сферы услуг – 25% [7].

Российский рынок привлекателен для международных брендов, и они продолжают его заполнять. Однако с 2010 г. их количество на российском рынке снижается. В 2010 г. в России доля рынка, занимаемая отечественными брендами, составляла 62%, зарубежными – 38%. В 2011 г. они составляли 64% и 36% соответственно, а в 2012 г. – 66% и 34% [7].

На популярность российского рынка франчайзинга среди зарубежных стран повлияло несколько факторов.

Среди них можно выделить влияние финансового кризиса 2008 г., который показал, что франчайзинг может быть ключом к установлению эффективного партнерства и защиты капитала в условиях инфляции и нестабильной экономики. Экономический спад в Европе и США сделал российский рынок крайне привлекательным для крупнейших сетевых

компаний, так как кризис в общей сложности в России был не так заметен, как в некоторых других странах. Таким образом сработало одно из качеств франчайзинга – способность устоявшегося бренда в условиях кризиса быстро и с минимальными затратами перетекать из страны в страну поближе к платежеспособному спросу.

Кроме того франчайзинг – интересная концепция, так как она имеет некий лимит развития в своей собственной стране, то есть там, где был создан бренд. Когда компании понимают, что в своей стране лимит уже исчерпан, они смотрят на новые рынки. И одним из таких рынков является Россия.

Существенное влияние на популярность российского рынка франчайзинга оказало вступление России в ВТО в 2012 г. [5]. Данное вступление делает отечественный бизнес более прозрачным, так как увеличивается контроль со стороны стран-участников ВТО. Доступу к информации также способствует принятие единых норм раскрытия информации для компаний-франчайзеров.

Дополнительным стимулом стало появление в России кредитных программ для развития франчайзинга. Первой оказалась программа Сбербанка, за ним вскоре последовали и другие банки. В помощь начинающим бизнесменам в России разработана и активно реализуется программа соинвестирования франчайзинговых проектов для малого и среднего бизнеса «Лайф франчайзинг» от Финансовой Группы «Лайф» [8]. 11 декабря 2012 г. уже третий российский банк – Росбанк объявил о предоставлении кредитов на открытие бизнеса по франшизам [2].

Однако в настоящее время имеется и обратное направление. Целый ряд российских франшиз выходит на международные рынки. Например, сегодня в мире работают более 400 магазинов «Оранжевый слон». Данная сеть магазинов специализируется на продукции для детского творчества. Представительства открыты в США, Канаде, Исландии, Израиле, Турции, Польше, Казахстане, Киргизии, Молдове и Словакии. В России работают более 320 магазинов [1]. Также Компания «Экспедиция», которая занимается продажей необычных подарков и сувениров, начала франшизную экспансию за рубеж. В планах выход в те иностранные города, где велика доля эмигрантов из РФ. Франшизы "Экспедиции" покупаются в Турции, Великобритании, Италии, Франции, Америке [3].

Таким образом, франчайзинг – это отличный способ продвижения компаний на российском рынке. Особенно это касается иностранных компаний, которые при помощи [франчайзинга](#) могут активно предлагать свою продукцию российскому потребителю. Иностранные компании заинтересованы в российском рынке, поскольку он достаточно обширен, потребительский рост отслеживается динамически в позитивную сторону, что определяет данное направление, как наиболее перспективное в плане развития. Впрочем, здесь имеются и свои сложности, согласно которым некоторые иностранные компании не слишком спешат к завоеванию российского рынка.

Во-первых, важным сдерживающим фактором является следующее: несмотря на то, что франчайзинг в России развивается около 15 лет, огромное количество людей не знают, что же представляет собой франчайзинг и как работает его схема. По этой причине, к сожалению, возникает огромное количество ошибок и боязнь провала у субъектов франчайзинговой системы – франчайзера и франчайзи. Поэтому очень важно проводить различные форумы, выставки, фестивали и ярмарки франшиз, ориентированных на российского потребителя. Так в 2012 г. с участием Российской ассоциации франчайзинга проведено свыше 30 мероприятий в различных городах России и за рубежом [3].

Кроме того у российских предпринимателей, покупающих франшизы, сегодня есть также более широкие возможности для получения объективной информации и для защиты своих интересов. Предприниматель, покупающий франшизу, может обратиться за консультацией в Российскую ассоциацию франчайзинга. Два года существует официальное российское СМИ, журнал о бизнесе по франшизам «КЛУБ ФРАНЧАЙЗИ», отражающее рынок с точки зрения покупателей франшиз и информирующее частных инвесторов об

изменениях в законодательстве, возможностях привлечения финансов, выборе оптимального времени для открытия предприятия и особенностях ведения бизнеса по франшизам.

Во-вторых, развитие франчайзинга в России не находит должной поддержки на государственном уровне. Несмотря на вступивший в силу Федеральный закон от 18.07.2011 № 216-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации», в России отсутствует необходимая законодательная база [9]. Например, в США только на федеральном уровне создано около сотни законов, так или иначе касающихся франчайзинга, в то время как в России отсутствует закон о франчайзинге. В законодательной основе российского франчайзинга, главе 54 ГК РФ, имеющей название «Коммерческая концессия», отсутствует само понятие «франчайзинг».

Данное обстоятельство особенно внушает опасения иностранным компаниям и тормозит развитие их бизнеса в России. Иностранные Компании считают, что при осуществлении своей деятельности в рамках действующего законодательства, возможны различного рода утечки важной информации третьим лицам. Это говорит о том, что потенциально не безопасно заниматься бизнесом на территории России. Учитывая нюансы российского рынка, иностранные компании не ощущают той меры безопасности, которая существует в рамках законодательства иностранного государства.

Поэтому требуется внести существенные изменения в российское законодательство. Ими необходимо достичь следующих целей:

- создание условий для реальной конкуренции франчайзинговых систем с традиционно сложившимися механизмами реализации товаров;
- обеспечение удобства применения законодательных актов для участников франчайзинговой системы;
- создание прозрачности франчайзинговой системы и ее элементов для контролирующих органов.

В-третьих, развитие франчайзинга на территории России происходит неравномерно. На сегодняшний день франчайзинг, в основном, используется в Центральном федеральном округе РФ (71% в 2011 г.), в то время как в Сибирском федеральном округе данный способ организации бизнес-отношений почти отсутствует (1% в 2011 г.).

Среди российских городов, где франчайзинг используется достаточно широко, выделяют следующие: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Нижний Новгород и Омск. Такой географический разброс связан с отличным друг от друга уровнем бизнеса в тех или иных регионах [4].

Тем не менее, по итогам межрегионального форума «Франчайзинг – новый путь развития», который прошел 2-3 июня 2011 г. в Ярославле, можно отметить, что франчайзинг рассматривается региональными администрациями в качестве хорошей площадки для активного развития малого предпринимательства на местах, а со стороны предпринимателей, франчайзинг интересен возможностью присоединиться к успеху известных брендов, возможностью открыть собственное предприятие по действующим стандартам, получить помощь и консультацию, как на этапе открытия собственного бизнеса, так и в процессе существования предприятия [10]. Поэтому необходимо уделять серьезное внимание развитию франчайзинга во всех регионах, разрабатывать различные программы субсидирования, финансирования и различных льгот.

Таким образом, в настоящее время в российской экономике возможности франчайзинга используются несравнимо реже, чем в США, Западной Европе, а также многих других развивающихся странах. По основным показателям, характеризующим уровень развития франчайзинга в конкретной стране, Россия значительно отстает от стран-лидеров.

Однако, учитывая все преимущества и недостатки современного российского рынка франчайзинга, можно сделать вывод, что развитие в данном направлении является еще относительно молодым в России, но стремительно набирающим обороты. 2013 год российский рынок франчайзинга встретил активно развивающимся и с уже вполне достойной инфраструктурой. Сегодня российский рынок располагает значительно

более развитой инфраструктурой для ведения бизнеса по франшизам, чем это было, к примеру, еще три года назад. Изменилось законодательство, появились специальные банковские кредиты, в Рунете функционирует целый ряд качественных онлайн ресурсов для подбора франшиз, есть профильные юридические компании, растет количество деловых мероприятий по франчайзингу в разных регионах страны. Франчайзинг становится одним из главных инструментов развития потребительского рынка России. Он показал себя устойчивым в кризис и потому год от года становится все более востребованным малым и средним бизнесом.

Литература:

1. Деловой базар [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://www.delovoybazar.ru/katalog_franshiz/suveniry-i-podarki/oranzhevyi-slon – Загл. с экрана.
2. Клуб франчайзи [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://клубфранчайзи.рф/rassylka/novost-tretyi-kredit/> – Загл. с экрана.
3. Новости – Трибуна [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.tribuna.ru/publications/katalog-franshiz-2012-2013.html> – Загл. с экрана.
4. Новости дня, свежие новости России, происшествия и мировые события, новости экономики и спорта [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://finam.info/news/franchayzing-istoki-i-itogi/> – Загл. с экрана.
5. РИА Новости [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://ria.ru/trend/Russia_member_WTO_22082012/ – Загл. с экрана.
6. Франчайзинг и франшиза в России и Украине. Бизнес идеи. Рейтинг франшиз. Франч – каталог франшиз [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://franch.biz/read/news/1808> – Загл. с экрана.
7. Франчайзинг услуги, купить франшизу – каталог предложений [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://franshiza.ru/analitika/read/itogi_2011/ – Загл. с экрана.
8. Франшиза, франчайзинг – продажа готового бизнеса [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.buybrand.ru/franch/1963/> – Загл. с экрана.
9. Юридическая фирма «Максима – Консалтинг и Право» [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: www.mmcon.ru/news.php?id=139 – Загл. с экрана.
10. GFAclaims.com – деловое издание, ежедневные новости! [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.gfaclaims.com/ekonomika/1709-mezhregionalnyu-forum-franchayzing-novyy-put-razvitiya-proshedshiy-v-yaroslavle-pozvolil-predprinimateliam-regionov-cfo-primerit-na-sebya-vozmozhnosti-inogo-biznesa-v-chisle-organizatorov-foruma.html> – Загл. с экрана.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РЕГИОНАХ РФ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

Грибцова Ю.С. – студент гр. Эк-01, Ярышева Т.Н. – доцент

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

Развитие общества в целом и отдельных хозяйствующих субъектов базируется на расширенном воспроизводстве материальных ценностей, обеспечивающем рост национального имущества и соответственно дохода. Одним из основных средств обеспечения этого роста является инвестиционная деятельность, а также совокупность практических действий по реализации инвестиций. Это связано с тем, что инвестиции выступают важнейшим средством осуществления структурных сдвигов в народном

хозяйстве, внедрения современных достижений технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях. Роль инвестиционных ресурсов на уровне регионов заключается в том, что активизация инвестиционных возможностей региона необходима для реализации реальной и эффективной стратегии социально-экономического его развития. Поэтому инвестиционной деятельности отводится ключевое место в процессе проведения крупномасштабных политических, экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста.

Под инвестициями понимают денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и другие виды деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного экономического и социального эффекта [4]. В более общем виде инвестиции – это долгосрочные вложения капитала с целью получения прибыли.

Одним из ключевых макроэкономических факторов, определяющих инвестиционную активность хозяйствующего субъекта, является инвестиционный климат.

Инвестиционный климат региона – обобщенная характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, определяющих инвестирование в региональную хозяйственную систему. Он рассматривается как комплексная система, состоящая из трех важнейших подсистем:

- инвестиционного потенциала – совокупности имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала;
- инвестиционного риска – совокупности переменных факторов риска инвестирования;
- законодательных условий – правовой системы, обеспечивающей стабильность деятельности инвестора [6].

Информация об инвестиционном потенциале и инвестиционном риске служит основой для составления инвестиционного рейтинга регионов России. По экспертным оценкам российского рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2011-2012 г. большая часть регионов имели инвестиционный рейтинг 3В1, что является положительным признаком для потенциальных инвесторов при вложении средств в реализацию инвестиционных проектов [5].

Составляющей инвестиционного климата является инвестиционная активность. Однако, субъекты РФ, обладающие высоким уровнем инвестиционной привлекательности, не всегда характеризуются высокой активностью по привлечению инвестиций. Например, Республика Татарстан, Белгородская область, Воронежская и Липецкая области не вошли в число тех регионов РФ, которые получили наибольший объем прямых иностранных инвестиций в 2012 г. В свою очередь Калужская, Архангельская, Тюменская и Сахалинская области, характеризующиеся пониженным потенциалом и умеренным риском, напротив, занимают лидерские позиции по этому показателю. Наибольший объем иностранных инвестиций за 9 месяцев в 2012 г. был направлен в г. Москва (2267557 тыс. долларов США), Тюменскую (1037204 тыс. долларов США) и Московскую область (937204 тыс. долларов США) [3]. При этом суммарный удельный вес г. Москвы, Тюменской и Московской области превышает 50% от общего объема десяти крупнейших регионов по объему полученных иностранных инвестиций.

Это связано с тем, что при оценке инвестиционной привлекательности региона учитываются многочисленные факторы: тип экономической системы, объем ВВП, структура экономики, обеспеченность природными ресурсами, состояние инфраструктуры, участие государства в экономике и т.п.

Особое внимание при принятии решения об открытии бизнеса и реализации инвестиционных проектов в том или ином регионе уделяется его природно-ресурсному потенциалу. Однако в последние годы иностранных инвесторов привлекают не только

сырьевые регионы. Во многих регионах, в экономике которых преобладает производство с иностранным участием в капитале, имеются лишь незначительные запасы природных ресурсов или отсутствуют вообще.

Например, Калужская область, которая является промышленно-ориентированным регионом (более 30% ВРП) [2]. Именно с Калугой принято связывать приход в Россию таких всемирно известных машиностроительных брэндов как Volkswagen, Volvo, Peugeot, Citroen и Mitsubishi. Также здесь наблюдается интеграция зарубежного капитала в агропромышленный комплекс.

Если же говорить о сугубо сырьевых регионах, то стоит отметить Амурскую область, которая традиционно специализируется на золотодобыче и лесной промышленности. Несмотря на очевидную сырьевую доминанту в экономике данного субъекта РФ, территориальная близость Амурской области к Китаю делает перспективной и отраслевую диверсификацию. Китайские партнеры активно выражают готовность финансировать не только собственно добычу леса, но и предприятия по его глубокой переработке. И именно это направление является ключевым в процессе дальнейшего развития этого региона [1].

Таким образом, анализ рейтингов инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации 2011 - 2012 гг. показывает, что позиция региона в рейтинге определяется не столько наличием природных богатств или масштабом экономической базы, сколько умением региональных органов власти осваивать эти богатства, управлять ресурсами региона, решать насущные проблемы населения и бизнеса, добиваться реальных результатов в диверсификации экономики. Все это обуславливает необходимость постоянного совершенствования стратегических подходов в формировании и реализации региональной инвестиционной политики.

Под инвестиционной политикой государства понимается комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью оживления деятельности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем [4]. Реализация региональной инвестиционной политики – одна из приоритетных задач органов государственной власти субъектов РФ, которая направлена на создание комфортной административной и контрольной среды для участников инвестиционной деятельности. При этом конечной целью инвестиционной политики является оживление инвестиционной деятельности, направленной на подъем экономики субъекта страны и повышение эффективности общественного производства.

К приоритетным направлениям экономической политики относится формирование законодательных основ, обеспечивающих благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат, что подразумевает:

- кардинальное улучшение условий инвестирования и хозяйствования;
- существенное снижение налогового бремени и повышение эффективности налоговой и таможенной систем;
- достижение сбалансированности бюджетной системы и повышение эффективности ее функционирования;
- стимулирование прогрессивных структурных сдвигов в российской экономике;
- реструктуризацию естественных монополий;
- создание условий для развития финансовой инфраструктуры и достижения среднесрочной финансовой стабильности.

Необходимо принять во внимание то, что при активизации инвестиций регионов существуют определенные барьеры (слабый инвестиционный спрос со стороны реального сектора и отсутствие мотиваций со стороны потенциальных инвесторов; низкий уровень жизни большинства населения; нехватка свободных финансовых ресурсов), однако имеются внутренние возможности увеличения инвестиций без сокращения потребления.

Интенсивное повышение инвестиционных возможностей региона осуществляется путем проведения следующих мероприятий:

- монетизация хозяйственного оборота (сокращение бартера, неплатежей, ликвидация денежных суррогатов);
- сокращение экспорта капитала и привлечение валютных средств резидентов;
- повышение эффективности использования основных и оборотных активов в реальном секторе экономики;
- стабилизация и рост реальных доходов населения, повышение его доверия к банковской системе.

Стоит отметить, что основными источниками инвестиций должны быть не только российские компании, но и иностранные, а использование ограниченных государственных финансовых ресурсов, направляемых на цели экономического развития, аккумулируемых в бюджете развития региона, должно быть рациональным и обоснованным.

Таким образом, основным направлением региональной инвестиционной политики должно стать формирование благоприятного инвестиционного климата, способствующего повышению инвестиционной активности частных отечественных и иностранных инвесторов. При этом нужно заметить, что государственное регулирование инвестиций может достигнуть успеха только в том случае, когда стратегические цели государства совпадают с естественной целью инвестора получить максимальную прибыль при минимальных рисках. Сегодня правительство России стремится создать действительно открытую и привилегированную инвестиционную экономику – с максимально либеральными нормами регулирования, с адекватными налогами, высоким качеством работы государственного аппарата.

Литература:

1. Амурская область [Электронные ресурсы] / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» - рейтинги, исследования, обзоры, конференции: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/database/regions/amur/> – Загл. с экрана.
2. Калужская область [Электронные ресурсы] / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» - рейтинги, исследования, обзоры, конференции: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://raexpert.ru/database/regions/folder_197/ – Загл. с экрана.
3. Министерство инвестиций и инноваций Московской области [Электронные ресурсы]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://mii.mosreg.ru/invest_climat/ – Загл. с экрана.
4. Научная электронная библиотека КиберЛенинка [Электронные ресурсы]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyu-klimat-v-rf-issledovanie-mehanizma-realizatsii-investitsionnoy-politiki-rf> – Загл. с экрана.
5. Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата в 2011-2012 гг. [Электронные ресурсы] / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» - рейтинги, исследования, обзоры, конференции: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=region_climat/2012/tab1 – Загл. с экрана.
6. Элитариум: Центр дистанционного образования [Электронные ресурсы]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2011/05/30/ocenka_investicionnogo_klimata.html – Загл. с экрана.

ОСОБЕННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Ливиринова Д.Н. – студент гр. ФК-91, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

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

Сельскохозяйственное производство является достаточно рискованной деятельностью. Непредсказуемость наступления природных катаклизмов - большая опасность для любого сельскохозяйственного товаропроизводителя. Поэтому очень важной проблемой в области сельского хозяйства является разработка системы защиты интересов производителей сельскохозяйственной продукции. Страхование является эффективным методом управления рисками, оно помогает снизить возможные потери при наступлении страхового случая. Поэтому в России и за рубежом применяют сельскохозяйственное страхование в целях минимизации тяжести ущерба при ведении сельского хозяйства.

В России сельскохозяйственное страхование относится к имущественному. Оно включает в себя страхование сельскохозяйственных культур, животных и многолетних насаждений. Наиболее востребованным является страхование урожая сельскохозяйственных культур, поскольку оно подвержено наибольшему риску потерь от стихийных бедствий.

Для поддержки сельскохозяйственного производства при Министерстве сельского хозяйства было создано Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства. Оно занимается организацией мероприятий по поддержке страхования, контролем за целевым использованием средств бюджета, информационным обеспечением деятельности по страхованию, разработкой предложений по усовершенствованию механизма сельскохозяйственного страхования. Кроме того, в России существует Российский сельскохозяйственный страховой пул, перед которым поставлены задачи обеспечения доступности страхования, предоставление защиты для любых сельскохозяйственных предприятий. Несмотря на действия данных органов, в России сельскохозяйственное страхование развито слабо, однако, сельскохозяйственное страхование можно назвать необходимой и крайне востребованной на данный момент услугой. Ведь эта отрасль заждется не только на человеческом факторе и уровне мировых цен на различные виды сырья, но и на капризах природы [5].

Стоит сказать, что страхование сельского хозяйства до настоящего момента является одной из самых неохваченных отраслей. Отчасти это происходит из-за отсутствия определенной культуры, отчасти — из-за того, что не рассчитаны риски страховщика и страхователя, существуют сложности в определении страховой суммы, требующие от страховщика специальных знаний. В большинстве случаев эти особенности приводят к завышению страховых тарифов, что для предпринимателей, конечно же, является неприемлемым.

Страхование посевов и конечного урожая может проводиться по различным схемам. Например, предприятию может быть возмещена фактическая стоимость, затраченная на засев полей. В нее будут включены и оплата труда работников, и расходы на топливо и ГСМ, и амортизация техники, и закупочная стоимость семян. В этом случае полис покроет лишь полученные убытки без учета упущенной выгоды предприятия, но и суммы страховых взносов будут незначительными.

Совсем иное дело — страхование урожая. В этом случае учитывается средняя урожайность по высеваемой культуре за несколько предыдущих лет. Для каждого конкретного региона принимается во внимание рискованность посева данной культуры, что и дает коэффициент для расчета суммы страховых взносов. Случается, что она достигает четверти предполагаемой стоимости урожая.

Страхование сельскохозяйственных культур производится от различных погодных явлений, гибели из-за злого умысла, от вредителей и болезней, то есть страхование урожая и посевов включает полный список обычных причин гибели урожая и всходов, за исключением, разве что, фактической неготовности организации к выращиванию и сбору урожая.

Договор страхования заключается на один сезон (цикл) выращивания урожая сельскохозяйственных культур. Под урожаем следует понимать продукцию, являющуюся результатом выращивания сортов культур сельского хозяйства при их созревании в сроки, которые предусмотрены характеристиками сортов, а также климатическими условиями.

Объектом страхования являются имущественные интересы страхователя, не противоречащие законодательству, которые связаны с повреждением (недобором) или гибелью урожая сельскохозяйственных культур.

На страхование урожая принимаются только те культуры, которые находятся в Государственном реестре достижений в области селекции, и допущенные к использованию в конкретном регионе выращивания сортов и гибридов.

Не подлежит страхованию урожай сельскохозяйственных культур, который находится в зоне, где высокая вероятность обвалов, оползней, наводнений и прочих стихийных бедствий. А также сельскохозяйственные культуры, высеваемые страхователем в последние три года, которые предшествовали году страхования, однако, ни в одном из них не было получено продукции.

На случай повреждения или гибели в результате опасного воздействия гидрометеорологических явлений, которые привели к недобору урожая, производится страхование урожая. К таким явлениям относятся засуха почвенная или атмосферная, вымерзание и заморозки, песчаные или пыльные бури, очень сильные и продолжительные ливни и дожди, а также град, сильный ветер, дождевые паводки и весеннее половодье.

В случае повреждения или гибели культур страховая компания и агрономы предприятия, совместно принимают решение о пересеве или подсеве пострадавших площадей, при необходимости внесения дополнительных удобрений и проведения мероприятий, направленных на повышение урожайности застрахованных культур [6].

Что касается страхования имущества — техники, зданий и сооружений и так далее, то здесь никаких особенностей не возникает: в этой сфере сельскохозяйственное страхование можно приравнять к обычному страхованию имущества физических лиц. В случае наступления страхового случая выгодоприобретатель получает возможность восстановить свою собственность и продолжить заниматься выбранной сферой деятельности.

Страхование сельскохозяйственных животных, подразумевает некоторые обязательные требования при заключении договора страхования, два наиболее важных требования: соблюдение минимальных санитарных норм содержания скота и обязательная вакцинация.

При страховании многое зависит от классификации скота, так как к разным видам идут разные требования и условия содержания. Субъекты страхования определяются по породе животного и его возрасту. Владелец сельскохозяйственных животных может застраховать свой скот в случае гибели по ряду причин. Сюда можно отнести различные стихийные бедствия, пожары, взрывы, заболевания и хищение третьими лицами.

При этом вынужденный убой животного, в целях предотвращения эпидемии, также относится к гибели.

С 2010 года Алтайский край занимает первое место в России и Сибирском федеральном округе по количеству хозяйств, заключивших договоры страхования урожая с государственной поддержкой. По официальным данным, сейчас в регионе примерно 25–30 % договоров – это классическое страхование, остальное – страхование схемное. Алтайский край занимает по последнему показателю первое место в России (более 90 %). Под термином «схемное» страхование принято понимать любые операции по страхованию нереальных рисков за реальные страховые платежи, часто по завышенным ставкам страховых премий. Речь идет о рисках, вероятность наступления, либо вероятная убыточность которых бесконечно малы. При этом, страхователь платит страховую премию из расчета реальной, в значительной степени более высокой, вероятности подобных рисков. Согласно официальным данным Росстрахнадзора, по итогам первого полугодия этого года некоторые страховые компании Алтайского края получили от своих клиентов крупные суммы, 99 % объемов – это сборы от страхования рисков сельхозпроизводителей. Страховщики утверждают, что о себе

дала знать серая схема – договор заключается лишь на бумаге, чтобы сельхозпроизводители получили субсидии. Несмотря на то что схема не является реальным страхованием, она всегда давала крупные премии и выплаты.

В 2012 году в Алтайском крае договоры страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой заключили 392 хозяйства. В результате урожай был застрахован на площади 1 млн. 341,2 тыс. га, что составляет 25% посевной площади региона. Это один из лучших показателей в России. Общий ущерб по засухе страховые компании оценили в 303 млн. рублей. Из них только 24 млн. рублей выплачено сельхозпроизводителям.

При этом пока лишь одна компания из семи начала расплачиваться с аграриями. В отношении страховой компании «Русар» проводится проверка, её подозревают в использовании серых схем. Страховые компании в основном частные. Больших возможностей по выплатам у них нет, 50% государственных субсидий мало для покрытия затрат.

С 1 января 2012 года вступил в силу закон о государственной поддержке сельскохозяйственного страхования. Согласно этому закону, государство оказывает аграриям поддержку на основании специальных договоров сельхозстрахования. Объем господдержки определяется ежегодно законом о федеральном бюджете в соответствии с планом сельхозстрахования, который разрабатывается на основании предложений субъектов РФ и объединения страховщиков [1].

Наибольшие компенсационные выплаты в 2012 году получили: Ставропольский край — 634,11 млн. рублей, Волгоградская область - 506,22 млн. рублей, Краснодарский край — 493 млн. рублей, Саратовская область — 475,4 млн. рублей, Алтайский край - 308,94 млн. рублей, Ростовская и Воронежские области — 276,5 и 267,9 млн. рублей соответственно.

Субсидии на софинансирование расходных обязательств субъектов РФ, связанных с поддержкой производства льна и конопли составили 300 млн. рублей. При этом наибольшие выплаты приходятся на Тверскую область (54,59 млн. рублей) и Алтайский край (66,88 млн. рублей).

Объем субсидий на поддержку элитного семеноводства на 2012 год составил 1,767 млрд. рублей, следует из распоряжения правительства от 14 февраля. Наибольшие выплаты приходятся на Алтайский край (102,64 млн. рублей), Волгоградскую область (125,92 млн. рублей), Воронежскую область (107,88 млн. рублей) и Ростовскую область (120,25 млн. рублей).

Таким образом, всё сельскохозяйственное страхование в целом обеспечивает надежную защиту финансовых рисков, позволяя избежать непредвиденные расходы.

Литература:

1. Федеральный закон от 25.07.2011 N 260-ФЗ (ред. от 07.12.2011) "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства"
2. [Федеральный закон от 29.12.2006 N 264-ФЗ \(ред. от 28.02.2012\) "О развитии сельского хозяйства"](#)
3. Архипов, А.П. Страхование. Современный курс / А.П. Архипов, В.Б. Гомеля, Д.С. Туманты; под ред. Е.В. Коломина. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 414 с.
4. Грищенко, Н.Б. Основы страховой деятельности: учебное пособие / Н.Б. Грищенко. - М. : Финансы и статистика, 2004. – 352 с.
5. Климова, М.А. Страхование: Учеб. Пособие/ М.А. Климова. - 3-е изд. - М.: РИОР, 2008. - 176 с.
6. Шахов, В.В. Страхование : учебник / В.В. Шахов. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 312 с.

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ОСОБО ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ: ПРОГНОЗ И РЕАЛЬНОСТЬ

Куксевич Л.В. – студент гр. Эк-91, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

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

Аварии на Саяно-Шушенской ГЭС и на шахте «Распадская» выявили необходимость полной модернизации рынка страхования особо опасных объектов, поэтому в России появился новый вид обязательного страхования – страхование ответственности владельцев опасных объектов. Вследствие этого на рынке страхования появился новый сегмент в виде рынка обязательного страхования опасных объектов, мониторинг которого является актуальной проблемой сегодня, когда закон, регулирующий данный вид страхования только начинает действовать.

Вступление закона об обязательном страховании ответственности владельцев опасных объектов в действие проходило в два этапа: в отношении самого массового сегмента потенциальных объектов страхования – лифтов и эскалаторов в многоквартирных домах – с 1 января 2013 года, а для большинства прочих объектов – с 1 января 2012 года. [1]

До вступления закона в силу аналитики прогнозировали различные сценарии развития страхового рынка особо опасных объектов. Рассмотрим некоторые из них.

По мнению аналитиков страхового рынка новый вид страхования является очень перспективным, так как в России около 300 тыс. опасных производственных объектов, 38,5 тыс. гидротехнических сооружений и 35 тыс. АЗС, то есть в целом более чем 370 тыс. потенциальных объектов для страхования.

По оценкам экспертов, объем рынка в 2012 году должен вырасти с 3 млрд. до 20 млрд. рублей. А с 2013 года, с полным вступлением закона в силу, рынок может взлететь к отметке приблизительно 80 млрд. рублей. А это означает, что данный вид страхования по сборам должен приблизиться к ОСАГО [4].

Менее оптимистичный прогноз от внедрения закона об обязательном страховании особо опасных объектов озвучивал президент Национального союза страховщиков ответственности (НССО) Андрей Юрьев на IV международном форуме топ-менеджеров «Будущее страхового рынка России». По его мнению, норма прибыли страховщиков на новом виде обязательного страхования гражданской ответственности владельца опасного объекта не должен превысить норму прибыли по ОСАГО, то есть 5%. Рынок страхования особо опасных объектов будет крайне тяжелым, так как износ оборудования на таких объектах достигает 80%, поэтому высока вероятность аварий в ближайшем будущем.

Совокупный размер страховых сумм, по оценкам НССО, может составить 10,745 трлн. рублей. Прогнозируемый минимальный размер страховой премии по данному виду страхования должен будет равен 21 миллиону рублей.

По окончании 2012 года и началу 2013 года, можно сделать вывод о том, что рынок страхования ответственности владельцев опасных объектов оказался вдвое меньше, чем прогнозировалось, из-за некорректных исходных данных и сопротивления страхователей, 10,5 млрд. против 20 млрд. рублей. Незастрахованными остались около 40% объектов.

По мнению аналитиков, существует три основные причины такого несоответствия прогнозов реальности:

- 1) отсутствие исчерпывающих сведений о количестве особо опасных объектов и их характеристиках;
- 2) желание владельцев предприятий сэкономить на оплате страховых взносов;
- 3) недостатки системы контроля.

Национальный союз страховщиков ответственности (НССО) вместе с Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) пытаются скорректировать ситуацию с учетом полученного опыта, но результаты не становятся лучше.

Аналитики журнала «Эксперт» обосновали некоторые причины, которые послужили несогласованности прогнозов и реальности. Так, несоответствие первоначальных оценок

количества опасных объектов, подлежащих обязательному страхованию, и страховых премий фактическим показателям рынка произошло потому, что страхователи стремятся как можно больше минимизировать страховые взносы, так как возросли они в разы. Например, владелец подъемного крана ранее страховал свою ответственность за 200-500 рублей, сейчас же речь идет о 6 тыс. руб., для АЗС сумма изменилась с 0,5 до 13,5 тыс. рублей. Крупные предприятия ощутили еще большую финансовую нагрузку [2].

Именно поэтому владельцы особо опасных объектов воспользовались всеми легальными способами снижения затрат. Во многих случаях прошел процесс укрупнения, когда несколько объектов одного технологического цикла были слиты воедино, соответственно, вместо нескольких объектов страхуется один. Кроме того, компании активно переоформляли декларации промышленной безопасности, где содержится информация о максимально возможном количестве пострадавших при аварии на опасном объекте. Например, переоформление декларации с уменьшением количества потерпевших с 3 тысяч до 300 человек приводит к сокращению страховой суммы по договору обязательного страхования с 1 млрд. до 100 млн. рублей. Отсюда и большая недостача средств относительно прогнозов.

Страховщики в этой игре на понижение участвуют не пассивно – они борются за клиента привычными методами, предлагая лучшую цену, не смотря на то, что ресурс для демпинга в этом виде страхования ограничен: государством установлены жесткие тарифы в зависимости от класса опасности объекта и количества потенциальных пострадавших. [3] Но лазейки находятся: некоторые страховые компании при расчете стоимости полиса необоснованно применяют понижающий коэффициент, доходящий до 10%, за мнимо высокий уровень безопасности производства. Или консультируют клиента относительно технологии уменьшения страховых сумм и, соответственно, стоимости полиса.

В результате совместных усилий двух сторон заключаются договоры, которые объективно не могут обеспечить полную страховую защиту. Например, как сообщили «Известия», Красноярская ГЭС застрахована как десять отдельных объектов, каждый с покрытием 10 млн. рублей. Страхование произведено по минимальным ставкам, аналогичным тем, по которым страхуются, например, АЗС. В соответствии с ФЗ №225, этой суммы хватит на выплату компенсации за гибель не более пяти человек, тогда как на Саяно-Шушенской ГЭС погибших было в 15 раз больше.

Проблема в данном случае вновь сводится к неполноте информации в реестрах. До сих пор возникают трудности при идентификации опасных объектов, как правило, когда наименование опасного объекта не соответствует перечню наименований согласно приказу №168 Ростехнадзора. В связи с этим случается, что страховые компании относят один объект к разным тарифным группам. В подобной ситуации страхователь выбирает лучшее, но не всегда правильное ценовое предложение.

Но государством предпринимаются попытки отрегулировать эти вопросы. Например, планируется, что Федеральная служба по финансовым рынкам начнет в 2013 году наказывать недобросовестных владельцев опасных объектов. Ведомство имеет полномочия по взысканию необоснованно сэкономленных средств, которые должны были пойти на уплату премии по обязательному страхованию ответственности владельцев опасных объектов, а также суммы премий, проценты и судебные расходы. При этом неважно, действует ли договор страхования на дату подачи иска, то есть наказание может быть применено и за прошлые прегрешения.

Немало предприятий и вовсе уклоняются от обязательного страхования ответственности. По статистике НССО, в 2012 году произошло 550 аварий, связанных с особо опасными объектами, а заявления на страховые выплаты поданы предприятиями в 78 случаях, что составляет всего около 15%. Можно предположить, что в остальных инцидентах источники повышенной опасности просто не были застрахованы. Таким образом, органы Ростехнадзора оказались не готовы к исполнению своих контрольных функций.

Теоретически система контроля за исполнением нового закона разработана: контроль передан Ростехнадзору, который проводит плановые проверки и налагает на уклонистов

существенные штрафы – 300-500 тыс. рублей. На практике же у надзорного органа просто не хватает ресурсов: в 2012 году, по данным Ростехнадзора, заведено всего 65 дел об отсутствии полисов обязательного страхования опасных объектов.

Ростехнадзор ищет выходы из негативно сложившейся ситуации. Он собирается проверять наличие страховки без плановых проверок: если в системе отчетности нет сведений о страховке, служба инициирует запрос предприятию, и оно обязано в течение пяти дней продемонстрировать регулятору полис [2].

По некоторым прогнозам, в 2013 году рынок обязательного страхования опасных объектов должен достичь максимально возможного объема: с января в обязательном порядке ответственность страхуют владельцы бюджетных предприятий, а также домовых лифтов. Но ожидания страховщиков на этот раз не позитивные. Если с покупкой полиса для лифта все более или менее ясно (скорее всего, дополнительные расходы будут включены в квартплату), то источники финансирования обязательного страхования особо опасных объектов государственными и муниципальными предприятиями пока не определены. Как утверждают страховщики, часть бюджетных организаций или вовсе не знают о том, что им вскоре придется страховать свои активы, или плохо представляют размеры затрат, или, планируя бюджет на 2012 год, забыли внести в него приобретение полиса страхования таких объектов, а значит, вступят в новый год без обязательной страховки. По информации НССО, на данный момент к приобретению полиса готовы не более 10% таких предприятий.

На быстрый рост рынка страхования особо опасных объектов больше никто не рассчитывает. По прогнозам «Эксперт РА», число застрахованных опасных объектов на конец 2013 года достигнет 270-290 тыс., а объем рынка будет находиться в интервале 11-15 млрд. рублей.

Литература:

1. Дедиков С.В. Обязательное страхование ответственности владельца опасного объекта / С.В. Дедиков // Юридическая и правовая работа в страховании. 2011. №1. С. 08-22.
2. Денисенко Е. Чудо задерживается // Е. Денисенко / Эксперт Северо-Запад. 2012. №49 [электронный ресурс] // <http://expert.ru>
3. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте»: закон РФ от 27.07.2010 № 225-ФЗ [электронный ресурс] // Консультант Плюс. ВерсияПроф.
4. Обязательное страхование опасных объектов [электронный ресурс] // <http://prostrahovie.ru>.

НЕФОРМАЛЬНЫЙ РЫНОК ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ: БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

Грибцова Т.С. – студент гр. Эк-01, Ярышева Т.Н. - доцент

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

Опыт многих экономически развитых стран дает основание считать, что в настоящее время на самых ранних этапах развития новых высокотехнологичных компаний ведущую роль играют такие индивидуальные венчурные капиталисты, как бизнес-ангелы. Так называют предпринимателей, которые готовы потратить часть своего личного состояния на поддержку начинающих инновационных компаний-стартапов.

Несмотря на то, что численность бизнес-ангелов, осуществляющих инвестиции на территории России, неуклонно растет, пока еще рано говорить о зрелости рынка бизнес-ангельского инвестирования.

По мнению многих экспертов, идеи и разработки в России представлены в достаточном количестве. Однако от идеи до реального бизнеса необходимо пройти путь, на котором предстоит решить значительный ряд задач – это не только получение финансовой поддержки, но и консалтинговое, «менторское» сопровождение проекта, направленное на

построение эффективного бизнеса. В связи с этим рассмотрение основных параметров текущего состояния бизнес-ангела в России, а также формулировка выводов и практических рекомендаций по его дальнейшему развитию является в настоящее время актуальной задачей.

Сегодня такие компании, как Google, Facebook, Twitter, знает каждый. Но немногим известно, что их финансовый фундамент когда-то заложили бизнес-ангелы. Этот термин впервые ввел в 1978 году в своей работе профессор Уильям Ветцель из университета штата Нью-Хэмпшир. Несколько лет назад бизнес-ангелы начали появляться и в России [3].

Бизнес-ангельское инвестирование представляет собой один из важнейших элементов новой экономики - экономики знаний [7]. Инвестируя в технологии, интеллект, креативные команды, бизнес-ангел закладывает будущее благополучие для себя, партнеров, страны.

Бизнес-ангелы – это независимые инвесторы, которые способны вложить в компанию деньги еще тогда, когда она находится на стадии идеи [1]. То есть тогда, когда бессмысленно обращаться в какой-либо [венчурный фонд](#) или банк в поисках кредита. Причем эти вложения могут либо не окупиться, либо принести огромную прибыль. Успех бизнес-ангельского инвестирования во многом достигается за счет формирования благоприятных деловых и дружеских отношений между инвесторами, изобретателями и менеджерами компании, их совместной работы единой командой.

Как правило, бизнес-ангелы в России – это люди с серьезными средствами и имеющие за плечами опыт построения своего бизнеса. Их делят на две категории: выходцы из науки или технологического бизнеса, которые имеют вполне определенные инвестиционные предпочтения и зачастую ищут проекты для интеграции в существующий бизнес. И люди, представляющие интересы крупных корпораций и бизнес-групп, которые стремятся передать проинвестированный стартап материнской корпорации.

Однако в последние годы в России появляются все больше и больше людей, которые инвестируют в инновационные компании с целью извлечения прибыли и не относятся ни к одной из выше перечисленных категорий. Это своего рода «профессиональные игроки».

Среди частных инвесторов также много и менеджеров высшего звена, которые хотят иметь определенный предпринимательский опыт, но не готовы ради него менять свой привычный образ жизни.

Широкой прослойки «непрофильных» бизнес-ангелов (врачей, инженеров, пенсионеров) в России, в отличие от более развитой экосистемы США, пока не сложилось [3].

Успешные бизнес-ангелы принимают решение о проведении инвестиций, основываясь на четырех базовых критериях: менеджмент, рынок, продукт и возможность финансирования. Они оценивают каждый критерий с точки зрения уменьшения своего риска и увеличения своей прибыли.

На практике инвесторы объединяются в синдикаты (также называемых Ассоциацией бизнес-ангелов), способные диверсифицировать риски каждого отдельного бизнес-ангела, и увеличить объем предлагаемых средств до \$1 млн. В обмен на инвестиции бизнес-ангелы берут у компании долю в 20–40%. При этом частный инвестор имеет возможность либо выйти из проекта на следующем раунде инвестиций (от венчурного фонда), либо оставаться в стартапе более продолжительный срок [3].

Объединения бизнес-ангелов – организации, фонды и сообщества, сформированные для поддержания, пропаганды и развития частного инвестирования в инновационные компании, находящиеся на начальной стадии развития [2]. Эти группы, в которые иногда входит до 100 человек, организуют свою деятельность посредством форумов. В России около десяти таких организаций. Объединения и ассоциации бизнес-ангелов на данный момент находятся в начале большого пути.

Экономическая ценность неформального рынка венчурного капитала не исчерпывается только общими объемами финансирования. Его положительное влияние на развитие малого инновационного бизнеса и на экономическое развитие выражается в следующем:

1. Будучи правильно работающими, подобные объединения выгодны не только бизнес-ангелам, но и всей венчурной индустрии в целом. Одно из главных преимуществ бизнес-ангелов как потенциальных соинвесторов – это гибкость и неформализованность. Ассоциации могут привлечь различных людей – и тех, кто мыслит практически как венчурный инвестор из крупного фонда, и тех, кто крайне мало осведомлен о специфике венчурной индустрии, но занимается ангельскими инвестициями. Это означает, что новый индивидуальный инвестор, который попадает в ассоциации, имеет гораздо больше шансов найти возможность соинвестирования в комфортном для себя режиме, чем тот, кто занимается поиском финансового рычага в одиночку.

2. Грамотное оформление проектов – еще одна цель, которую ставят перед собой Ассоциация. Обсуждение, которое начинается после презентаций, не менее ценно, чем ангельские инвестиции. Ведь отрицательный результат – тоже результат. Если идею признают недостойной поддержки, последует грамотное и ясное объяснение, почему не стоит ею заниматься, что позволит стартаперам не тратить время и сил на бесперспективное дело.

3. Бизнес-ангелы являются основным источником внешних финансовых ресурсов для вновь созданных компаний с высоким потенциалом роста.

4. Бизнес-ангелы предоставляют также нефинансовую поддержку, которая состоит из двух компонентов:

- решение вопросов, связанных с управлением компанией;
- предоставление полезных связей.

5. К Ассоциации за экспертизой обращаются и государственные структуры. Они привлекают бизнес-ангелов не только с точки зрения инвесторов, но и с точки зрения экспертов по возможности реализации будущего инновационного проекта. Ассоциация бизнес-ангелов дает свое заключение, будет ли данный проект востребован на рынке, правильно ли в него привлечь частные инвестиции и др.

Государству выгодно поддерживать бизнес-ангелов, так как они вкладывают в развитие инновационных компаний свой опыт и финансы. А те создают новые рабочие места и платят налоги в бюджет. Причем на высокотехнологичных предприятиях и заработная плата, и доход, получаемый в расчете на одного сотрудника, заметно выше, чем на промышленных предприятиях.

6. Бизнес-ангелы являются неотъемлемой частью создания инновационной экосистемы, так как они участвуют именно на первоначальном этапе формирования инновационного предприятия в будущем. Именно бизнес-ангелы первыми оказывают поддержку начинающим предпринимателям, и, тем самым, дают старт инновационным проектам. Эти люди на свой страх и риск двигают человечество к прогрессу.

Однако, несмотря на стремительно развивающееся сообщество, негативные факторы, сдерживающие активность бизнес-ангелов в России, по-прежнему остаются.

Во-первых, в России единственным нормативным документом, в какой-либо мере регулирующим деятельность бизнес-ангелов, является Приказ ФСФР от 18 марта 2008 г. № 08-12/пз-н «Об утверждении положения о порядке признания лиц квалифицированными инвесторами». В нем бизнес-ангелы определяются как частные высококвалифицированные инвесторы, «имеющие собственный капитал не менее 100 млн руб.; оборот за последний год не менее 1 млрд руб., и сумма активов должна быть равна не менее 2 млрд руб.» [4]. Такая формулировка дает простор для трактовок и никак не специфицирует бизнес-ангелов с точки зрения роли на рынке венчурного инвестирования.

Во-вторых, уровень неосведомленности о существовании и аспектах работы бизнес-ангелов достаточно высок (более 25%). Об этом рынке известно гораздо меньше, чем о деятельности венчурных фондов. В частности, невозможно дать точные оценки объемов рынка бизнес-ангельского инвестирования в России. Причин тому несколько: сообщество бизнес-ангелов характеризуется фрагментарностью (отдельно существующие сети бизнес-ангелов слабо коммуницируют друг с другом), неидентифицируемостью (многие частные

инвесторы даже не осознают себя бизнес-ангелами) и финансовой недостаточностью (объемом предлагаемого ангелами инвестирования не хватает для быстрого развития инновационных компаний).

В-третьих, одной из ключевых проблем является низкий уровень как доверия между всеми участниками венчурных отношений, так и информированности опрошенных участников отрасли о российских историях успеха. В настоящее время на рынке не происходит популяризации историй успеха. Их малое количество является ключевым препятствием и серьезным демотиватором для потенциальных инвесторов ранней стадии.

В-четвертых, в России в настоящее время проводится достаточно большое количество конкурсов инновационных проектов, но у команд этих проектов есть весьма отдаленное понимание о том, чем идея технологии отличается от идеи бизнеса. Как следствие, бизнес-ангелы не считают целесообразным активно искать на таких мероприятиях, а также в интернете, проекты для инвестирования.

Таким образом, в настоящее время в России поддержка и стимулирование развития сообщества бизнес-ангелов – важнейшая задача институтов госразвития. Сегодня самые главные факторы, способствующие увеличению количества частных инвесторов:

- рост числа успешных предпринимателей, готовых вкладывать излишки;
- стимулирование развития ассоциаций и сетей бизнес-ангелов;
- формирование инфраструктуры (околопроектные сервисы);
- соинвестирование в проекты;
- поддержка развития контактных площадок и менторских сетей;
- становление системы налоговых льгот, снятие правовых и административных барьеров.

Таким образом, результаты данной работы подчеркнули важность роли сообществ бизнес-ангелов в венчурной отрасли, основное преимущество которых — гибкость и неформализованность. Анализ рынка выявил, что недостаток информации и непрозрачность отрасли на данный момент, а также проблема определения статуса бизнес-ангелов являются основными препятствиями для гармоничного развития бизнес-ангелов в России. В настоящее время сообщества бизнес-ангелов разрабатывают стратегии и модели поведения, которые позволили бы им занять эффективную нишу в индустрии.

Литература

1. Идеи малого бизнеса [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://www.delasuper.ru/view_post.php?id=77 – Загл. с экрана.
2. Московский фонд развития венчурного инвестирования [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.arip.ru/default2.aspx?s=0&p=362> – Загл. с экрана.
3. Нанотехнологии Nanonewsnet | Сайт о нанотехнологиях #1 в России [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2013/biznes-angely-v-rossii-kto-oni-chto-oni-delayut> – Загл. с экрана.
4. НАУФОР [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=6585> – Загл. с экрана.
5. Портал “Бизнес-Ангелы в России” (БА) [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.business-angels.ru/> – Загл. с экрана.
6. Помощь малому бизнесу - как начать свое дело, готовые бизнес планы, деловые новости [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: http://bishelp.ru/gde_dengi/detail.php?ID=155587 – Загл. с экрана.
7. New Russian Business [Электронные данные]: офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.nrb.ru/nrb/article/1890> – Загл. с экрана.

ОПЕРАЦИИ С ПРОИЗВОДНЫМИ: ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ

Нефедова Н.А. – студент гр. Эк-01, Ярышева Т.Н. – доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

На сегодняшний день состояние мировых финансовых рынков характеризуется значительной неопределенностью, вследствие чего любая деятельность, связанная с осуществлением тех или иных финансовых операций, сопровождается различного рода рисками. Это порождает необходимость применения таких инструментов, действие которых было бы направлено на снижение данных рисков или их трансформацию. Инструменты, выполняющие такие функции, получили название деривативов или производных инструментов.

Основная функция рынков производных инструментов — создание условий для эффективного перенесения риска субъектами, стремящимися избежать его, на других субъектов, которые склонны принять риск в надежде на получение прибыли. Для ее реализации было создано множество разнообразных типов производных инструментов, обращающихся на биржевом и внебиржевом рынках [3]

Рынок производных инструментов, если рассматривать его в глобальном масштабе, характеризуется очень высоким уровнем потенциальной доходности, достигаемой за счет так называемого «эффекта плеча». Верхняя планка доходности на срочном рынке практически отсутствует. Так, победитель конкурса «Лучший частный инвестор России — 2012», к примеру, смог заработать на фьючерсах 5 288,44% годовых. Тем не менее, следует учитывать и тот факт, что в противном случае так же быстро растут и убытки [5]

На развитых западных рынках денег и капиталов за последнее время производные инструменты стали играть очень значительную роль в области управления финансами.

В России срочный рынок еще находится на стадии становления, его развитие связано с определенными трудностями, выявление и решение которых на данный момент является весьма актуальным.

Вследствие этого, задача данного исследования – оценить современное посткризисное состояние российского рынка деривативов и выявить основные его особенности, в том числе в сравнении с западными странами.

Для количественного анализа были рассмотрены данные фьючерсных и опционных операций. При этом динамика объема торгов и количества открытых операций на срочном рынке может быть рассмотрена на примере фьючерсных операций, как наиболее полно соответствующих изменениям прочих производных инструментов и в целом общим тенденциям срочного рынка.

Необходимо отметить, что экономический кризис 2008-2009 года оказал существенное влияние на срочный рынок в России. В ноябре 2008 года произошло резкое сокращение (более чем на 90% по сравнению с предыдущим месяцем) фьючерсных операций, как в стоимостном, так и в количественном выражении. Снижение оборотов рынка было связано в основном с сокращением валютного сегмента. Начиная с 2010 года, началось улучшение состояние данного рынка, связанное с постепенным увеличением объемов и количества операций. Пика своего развития рынок производных инструментов достиг к третьему кварталу 2011 года. На данный момент ситуация на срочном рынке стабилизировалась.

В целом вклад российского срочного рынка в общемировой объем торгов деривативами меньше, чем вклад американского или европейского рынков (рисунок 1) Но при этом, отечественный рынок производных инструментов растет значительно быстрее. Например, за второе полугодие 2012 года доля российского срочного рынка увеличилась более чем на 6%. В то же время крупнейшая российская биржа ОАО «ММВБ-РТС» по оборотам срочного рынка вошла в десятку мировых лидеров. По итогам прошлого года биржа стала абсолютным лидером по объему торгов в данном сегменте биржевого рынка не только в России и странах бывшего СССР, но и в Восточной Европе.

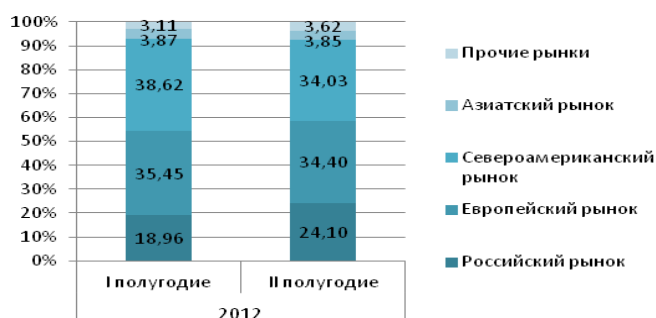


Рисунок 1 – Структура объема торгов на мировом срочном рынке в 2012 г., %

К сожалению, данный объем достигается за счет весьма ограниченного количества инструментов и предметов, обеспечивающих их функционирование. Поэтому в качестве существенной проблемы можно назвать недостаточную развитость структуры российского рынка деривативов, что становится особенно заметным при ее сравнении со структурой мирового рынка.

В России преобладают производные инструменты на индексы и акции, в то время как в мировой практике данные сегменты имеют несравнимо меньший вес. В то же время в мировой практике наиболее распространены производные инструменты на процентные ставки и облигации, в то время как в России этот сегмент практически не развит и представлен категорией «прочие производные инструменты» (рисунок 1). В мировой практике данная категория занимает порядка 90%. Это говорит о том, что многие виды деривативов в России по тем или иным причинам не обращаются. В нашей стране частные инвесторы имеют возможность торговать исключительно фьючерсами и опционами, а, например, варранты и свопы, им не доступны в принципе. Этому есть несколько причин: отсутствие полноценной кредитной базы участников рынка; низкая финансовая грамотность участников финансового рынка РФ; взаимодействие с налоговыми органами по результатам операций своп.

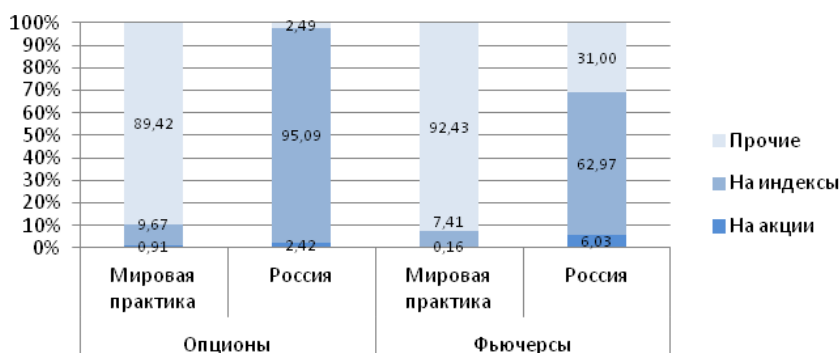


Рисунок 2 – Структура российского срочного рынка по типу предметов производных инструментов, % [1]

Также практически не развит рынок внебиржевых производных инструментов (прежде всего, форвардов). Фактически они могут быть созданы только для институциональных инвесторов и предполагают размер вложений от 30 млн. рублей [4]

Отечественный рынок отличается относительно небольшим количеством производных инструментов. Традиционно на рынке производных инструментов в зависимости от базового актива выделяют следующие группы: деривативы на акции, фондовые индексы (в последнее время к этой группе относят и производные на ETFs), облигации и процентные ставки, валюту, товары, а также экзотические инструменты (к ним, например, можно отнести фьючерсы на погоду). На российском же рынке производных инструментов полностью отсутствуют фьючерсы и опционы на ETFs и экзотические деривативы, да и в остальных группах количество инструментов относительно не велико.

Анализ операций российского рынка деривативов позволяет выявить еще одну особенность: в настоящий момент данный рынок является краткосрочным. Спросом со стороны участников рынка пользуются преимущественно инструменты со сроком исполнения не более трех месяцев. Причиной этого является низкая доля участников рынка, использующих производные инструменты исключительно в целях снижения ценовых рисков и очень высокая – заинтересованных в совершении спекулятивных операций.

Также на данный момент оставляет желать лучшего и уровень ликвидности отечественного срочного рынка. Основной объем торгов на уровне 95-97% сконцентрирован в нескольких инструментах (фьючерсы на индекс РТС, фьючерсы акции «Сбербанка России», фьючерсы на курс доллара США к рублю, фьючерсы на акции ОАО «Газпром» и фьючерсы на акции ОАО «Лукойл»), а все остальные инструменты срочного рынка отличаются не высоким уровнем ликвидности.

Весьма примечателен тот факт, что с фьючерсами, исполняющимися до марта 2013 года включительно, участники рынка совершили 885061 сделку (или 99,93% от их совокупного числа), а на более «длинные» фьючерсные контракты пришлось всего 604 сделки (0,07%).

Тем не менее, нельзя отрицать, что за последние пять лет произошли определенные улучшения. В первую очередь они касаются правового регулирования производных инструментов. Так, были внесены исключения в ст. 1062 Гражданского кодекса РФ «Требования, связанные с организацией игр и пари и участием в них», предоставляющие судебную защиту некоторым видам деривативных контрактов, стороной которых является российский банк или профессиональный участник фондового рынка. В Закон «О рынке ценных бумаг» введены статьи, дающие определение производных финансовых инструментов и оговаривающие основные вопросы их заключения. Также с течением времени происходит медленное расширение возможностей на срочном рынке, как по отношению к предметам, так и типам используемых инструментов [4] Первые в России фьючерсные торги состоялись в Москве 21 октября 1992 г., а на данный момент заключается не менее четырехсот тысяч сделок ежедневно.

Все вышеперечисленное определяет специфику национального рынка деривативов России. В ее основе лежат особенности действующего законодательства по рынку ценных бумаг, уровень развития биржевой инфраструктуры и в общем сравнительная небольшой опыт использования производных инструментов в России, по сравнению с другими странами, например, с такими, как США, Япония или Великобритания.

Таким образом, несмотря на постепенные количественные и качественные улучшения, происходящие на российском срочном рынке, многие вопросы еще требуют доработки и в ряде случаев коррекции, чтобы рынок производных инструментов функционировал на том уровне, который необходим для создания в России международного финансового центра.

Литература:

1. Monthly reports [Электронный ресурс]// World Federation of Exchanges – Электронные текстовые данные. - Б.м., [2013]. – Режим доступа: <http://www.world-exchanges.org/statistics/monthly-reports>– Заглавие с экрана
2. Ежемесячная статистика производных инструментов [Электронный ресурс]// Московская биржа – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2013]. – Режим доступа: <http://rts.micex.ru/a197>– Заглавие с экрана
3. Операции с производными [Электронный ресурс]// Международные банковские операции – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2012]. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/mbo/2005_5_article_1.htm– Заглавие с экрана
4. Мурыгин, А. Актуальные проблемы регулирования рынка деривативов в России [Текст]/ А. Мурыгин// Рынок и право. – 2012. - №10. – С. 22-24
5. Статистика конкурса «Лучший частный инвестор» [Электронный ресурс]// Лучший частный инвестор-2012 – Электронные текстовые данные.- Б.м., [2012]. – Режим доступа:

МЕТОДЫ ЗАЩИТЫ ОТ ВРАЖДЕБНЫХ ПОГЛОЩЕНИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПОТЕНЦИАЛ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Жекинбаева Т. В. – студентка гр. ФК-91, Книга А. С. – к. э. н., доцент

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

В современной экономической обстановке на корпоративном рынке РФ наблюдается бум слияний и поглощений. По данным KPMG, в 2012 году прирост сделок на отечественном рынке слияний и поглощений, составил 21 % (14, 49 млрд. долл.). При этом мировой показатель равен 2 % (50 млрд. долл.). Если на мировом рынке основным объектом инвестирования является сектор финансов и высоких технологий, то в РФ - энергетика и сырьевые сектора. Российский рынок слияний и поглощений отличается особым участием государства, чрезмерной волатильностью, большой долей трансграничных сделок.

Под поглощением [acquisitions] понимается установление одной компанией контроля над другой компанией и управление последней с приобретением полного или частичного права собственности без образования единой компании. Различают добровольные [voluntary merger and takeover] и враждебные [hostile acquisitions] поглощения. Враждебность поглощения определяется отстранённостью менеджмента от сделки. В отношении собственников захват корпорации не обязательно является враждебным.

Враждебные поглощения могут оказывать неоднозначное влияние на развитие бизнеса. С одной стороны, враждебные поглощения оказывают положительное влияние, заключающееся в перераспределении собственности от неэффективного управления к эффективному, экономии на издержках, оптимизации организационной структуры, достижении финансовой синергии, создании компаний, выходящих за рамки рынков отдельных государств. С другой стороны, поглощения, осуществляемые с целью захвата собственности для перепродажи или вывода активов, зачастую приводят к уничтожению бизнеса, снижению его эффективности. Для враждебного присоединения зачастую используются средства, которые могли быть направлены на модернизацию производства: речь идёт об обслуживании обязательств после выкупа «с рычагом» [leveraged buyouts]. Существует угроза захвата национальных активов, в частности, природных ресурсов, иностранными инвесторами.

Проблема защиты от враждебных поглощений актуальна для корпоративного рынка РФ, характеризующегося значительными масштабами передела собственности, наличием «пробелов» в законодательстве, использованием «теневых» схем перераспределения собственности. В рамках её решения необходимо применять эффективные способы противостояния недружественным захватам.

Отметим, что в законодательстве РФ нет понятия «поглощение». Близкий по значению термин – «присоединение общества». Следовательно, никаких различий между дружественными и враждебными присоединениями не предусмотрено, когда как в большинстве случаев российский менеджмент вынужден противостоять неприятельским захватам. А. Радыгин представляет следующую группировку способов корпоративных поглощений в России (рисунок 1).



Рисунок 1 – Способы поглощений в РФ

В ходе многолетней практики защиты от враждебных поглощений страны с развитым фондовым рынком накопили широкий набор методов такой защиты. Эти методы, как правило, имеют весьма яркие наименования: «золотые парашюты», «ядовитые пилюли», «белые рыцари» и другие. Использование этих методов в РФ может быть затруднено или недостаточно результативно в силу особенностей законодательства, отсутствия достаточно развитых инструментов внешнего корпоративного контроля. В то же время накопленный в российской практике опыт защиты от враждебных поглощений позволяет рассмотреть особенности реализации отдельных методов, оценить их результативность и возможные границы применения.

«Золотые парашюты» [golden parachutes] – это крупные компенсационные выплаты топ-менеджерам в случае их увольнения по причине изменения контроля над компанией. Компенсационные выплаты могут настолько увеличить издержки поглощения, что отпугнут потенциального агрессора. В 2005 году «золотыми парашютами» защищалось РАО «ЕЭС России»: уволенные топ-менеджеры получили компенсации в размере \$250 000 – 750 000 при самой высокой зарплате \$30 000.

Использование «парашютов» не ограничено российским законодательством. Однако, зная специфику корпоративного рынка РФ, Н. Б. Рудык [1, С. 322] говорит, что применение данного метода результативно лишь тогда, когда компания небольшая, контролирующий собственник является менеджером, компенсация безусловна, а сумма – значительна. Иначе говоря, поглощаемая компания не корпорация, а частная фирма.

«Аэродромы», как и «золотые парашюты», не запрещены нормативными актами РФ. «Реструктуризация активов» [asset restructuring] – их выведение из предприятия, позволяет создать «запасной аэродром», куда команда менеджеров «приземлится» в случае утраты контроля над предприятием. Возникающие риски связаны с возможностью оспаривания сделок купли-продажи имущества в гражданском порядке и преследования генерального директора в порядке уголовном [5, С. 80]. Вот почему С. Г. Мартынов считает вывод активов «не слишком хорошим, но в определённых ситуациях неплохим» способом защиты.

«Реструктуризация пассивов» [liability restructuring] представляет проведение дополнительной эмиссии акций для дружественной корпорации или новых акционеров, может быть связана с резким увеличением долговой нагрузки на компанию.

Под «ядовитыми пилюлями» [poison pills] понимают специальные ценные бумаги,

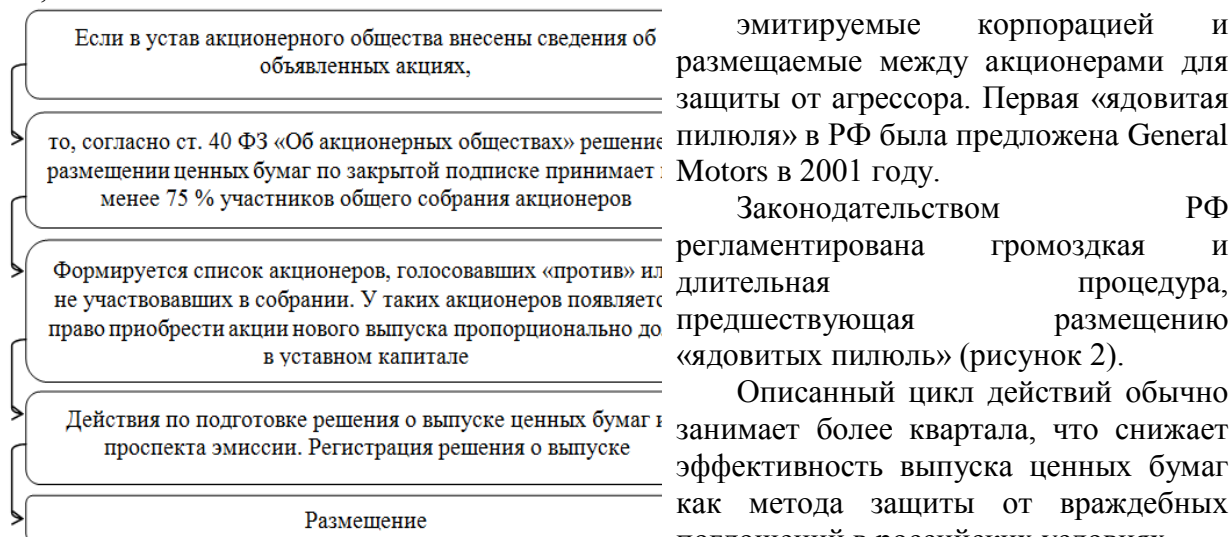


Рисунок 2 – Процедура дополнительного размещения ценных бумаг

«Белым рыцарем» [white knight] называют компанию, которая благородно принимает предложение от менеджмента поглощаемой компании о проведении поглощения. Отечественным примером описанного выше благородства может служить случай, когда ЗАО «БАМО-Стройматериалы» отбила атаку «Сибала» на своего

основного поставщика – Воронежский завод стройалюминконструкций, предложив 0,2 млн. долл. в качестве оплаты его акций и 6 млн. долл. в погашение долгов.

Проявлению благородства «белого рыцаря» препятствуют длительные и сложные процедуры, связанные с получением согласия антимонопольного ведомства – ФАС при условии превышения пороговых значений активов.

«Разделённый совет директоров» [staggered board amendment] – оговорка в уставе общества о разделении совета директоров на три равные части, каждая из которых может быть избрана собранием акционеров на один год.

Применение «разделённого совета директоров» в РФ невозможно, так как ст. 66 Федерального закона «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ требует, чтобы все члены совета директоров избирались на срок до следующего годового собрания акционеров.

«Условие супербольшинства» [super-majority amendment] – пункт о количественном барьере голосов (например, в компании «ВымпелКом» 80% голосов), необходимых для одобрения поглощения.

Незапрещённое российскими законами «условие супербольшинства» может быть обозначено в уставе, но многие отечественные компании лояльны к проблеме поглощения и игнорируют возможность внесения такого пункта на этапе создания.

Важно отметить, что на сегодняшний день правовой основой норм, регулирующих корпоративные отношения в РФ, является Федеральный закон «Об акционерных обществах»

№ 208-ФЗ и Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ. Специальных законов нет. В 2004 году Федеральной службой по финансовым рынкам был разработан проект закона о поглощениях, который так и не вступил в силу. Показателен опыт «антипоглощительных законов», «встроенных» в национальные законодательства зарубежных стран (рисунок 3).



Рисунок 3 – «Антипоглощительные законы»

Отметим, что в России враждебные поглощения зачастую сопровождаются судебными разбирательствами. Уже на стадии подачи искового заявления лицо, требующее судебной защиты, сталкивается с проблемой выбора компетентного суда. Например, иски акционеров к обществу и бывшим акционерам о нарушении последними преимущественного права на покупку акций до сих пор успешно рассматриваются как арбитражными судами, так и судами общей юрисдикции [3, С. 161].

Учитывая изложенное, можно сделать вывод, что враждебные поглощения характерны для корпоративного рынка РФ. Иногда такие поглощения приносят пользу собственникам и агрессору, а для менеджеров в большинстве случаев являются неблагоприятным явлением. Многие зарубежные механизмы защиты от поглощений недоступны в России, поскольку противоречат или не соответствуют законодательству. Для разрешения существующей проблемы необходимо разработать адекватные нормы. Топ-менеджерам следует уделять внимание формированию стратегий собственной безопасности, в частности, путём интеграции доступных мер защиты от вражеских захватов в учредительные документы компании.

Литература:

1. Рудык, Н. Б. Методы защиты от враждебного поглощения: учеб.-практич. пособие. – 2-е изд./ Н. Б. Рудык. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. – 384 с.
2. Демидова, Е. Враждебные поглощения и защита от них в условиях корпоративного рынка России// Вопросы экономики. – 2007. - №4. С. 70 – 84.

3. Залетин, А. В. Законодательные основы российских сделок по слияниям и поглощениям// ЭКО. – 2007. - №7. С. 153 – 163.
4. Каспарова, И. Финансирование сделок по слияниям и поглощениям: российская специфика// Вопросы экономики. – 2007. - №4. С. 85 – 96.
5. Мартынов, С. Г. Об активных методах защиты от враждебного поглощения, применяющихся в РФ// Пробелы в российском законодательстве. – 2011. - №1. С.77 – 81.
6. KPMG в России: <http://www.kpmg.com/ru/ru/pages/default.aspx>

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ПИФЫ – ДОСТУПНЫЙ ШАГ НА ПУТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ

Исакова Ю.С. – студент гр. Эк-01, Ярышева Т.Н. – доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Управление личными финансами граждан – одно из наиболее актуальных направлений привлечения денежных средств населения в экономику государства. Инвестор всегда заинтересован в эффективном использовании своего капитала, которое не только позволит обеспечить его физическую сохранность, но приумножить покупательскую способность. Существует множество финансовых инструментов, позволяющих трансформировать накопления населения в инвестиционный актив. Наиболее доступными (не учитывая депозиты банков) и набирающими популярность в России являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы).

ПИФы дают возможность частным инвесторам (пайщикам), не имеющим специальных навыков инвестиционной деятельности, вкладывать свои денежные средства в ценные бумаги.

Активное управление фондом осуществляет управляющая компания, на которую ложится ответственность по формированию положительной доходности инвестиций пайщиков.

Выделяют три типа ПИФов: открытые; закрытые; интервальные.

При приобретении пая открытого ПИФа существует возможность погашения его в любой день по текущей стоимости, паи интервальных ПИФов можно погасить только в определенные в правилах фонда интервалы времени (не реже 1 раза в год), операции с паями закрытого ПИФа производятся в момент его формирования и ликвидации.

Динамика количества работающих паевых инвестиционных фондов является растущей (с 577 в 2007 г. до 1372 в 2013 г.), кроме того, прослеживается тенденция заметного роста числа закрытых ПИФов (за исследуемый период их количество увеличилось более чем в 4 раза), при относительно стабильной величине открытых (их количественный диапазон составляет 401 – 444) и интервальных (среднее значение равно 80). Сложившуюся ситуацию можно объяснить тем, что население начинает проявлять интерес к долгосрочному инвестированию, ориентированному на получение максимально возможного дохода при существенных рисках.

Классификация ПИФов в зависимости от структуры портфеля фонда представлена на рисунке 1.

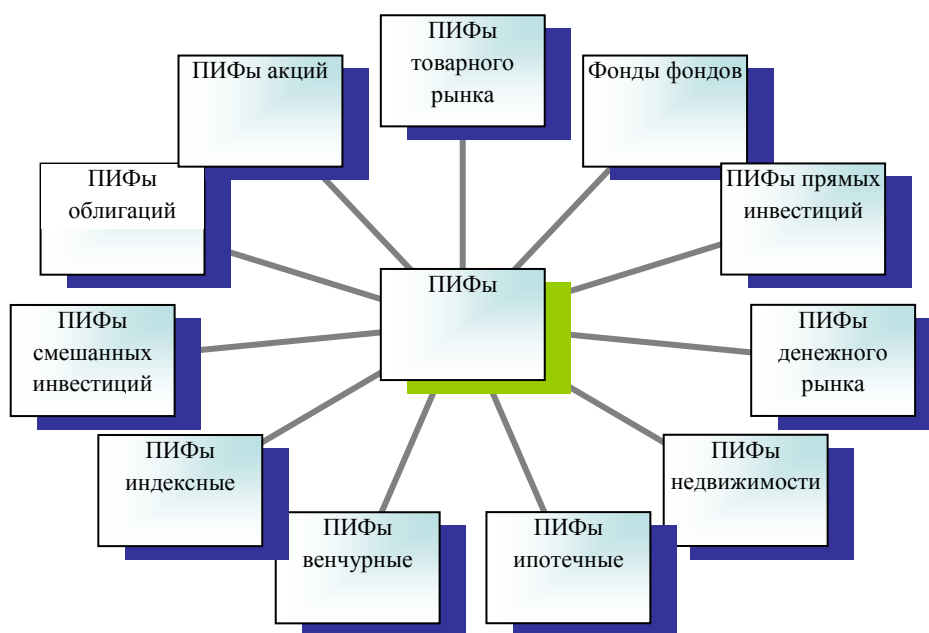


Рисунок 1 – Типы паевых инвестиционных фондов

Благодаря повышенному интересу пайщиков к закрытым ПИФам на 01.01.2013 г. в рейтинге по критерию «распространенность» главенствующие позиции принадлежат фондам недвижимости (62%), а лидеру среди открытых и интервальных паевых фондов (фонду акций) принадлежит доля в размере 4%. Наименее популярными являются фонды облигаций и художественных ценностей (их доля составляет десятые части процента), ипотечные и хедж-фонды (1-2%). Среди открытых ПИФов наибольшей популярностью пользуются фонды акций (44%), смешанных инвестиций (25%) и фонды облигаций (17%). Среди интервальных паевых инвестиционных фондов лидирующие позиции на начало 2013 г. занимают фонды акций (44%) и фонды смешанных инвестиций (36%).

Таким образом, выбор того или иного типа и вида ПИФа зависит от того, как инвестор ответит на следующие основные вопросы:

- на какой инвестиционный риск готов пойти будущий пайщик (то есть какая величина потерь не вызовет опасений по поводу правильности вложения и сомнений, касающихся возможного вывода средств);
- важна ли возможность погашения пая в любой момент;
- какова цель инвестирования (сохранение имеющегося капитала, обыгрывание инфляции, максимально возможная доходность);
- на какой срок инвестирования готов согласиться владелец денежных средств (до 1 года, от 1 года до 3 лет или решит заняться долгосрочным инвестированием).

В качестве основных преимуществ ПИФов можно выделить:

1) деньгами инвестора управляют профессиональные финансисты. Приобретая паи, инвестор может быть уверен, что его вложенные денежные средства находятся под контролем опытных управляющих;

2) простота операций по покупке и погашению пая: достаточно обратиться в офис Управляющей компании или ее агентства, заполнить анкету и заявление на покупку пая и перевести деньги на счет ПИФа. В случае погашения пая, необходимо оформить соответствующее заявление и через установленный срок денежные средства будут переведены на счет пайщика.

3) такой способ инвестирования позволяет сэкономить время принятия инвестиционного решения, т.к. инвестору не приходится самостоятельно изучать фондовый рынок и правила работы на нем, а так же заниматься планированием и прогнозированием своей деятельности;

4) финансовая доступность, обусловленная низкой стоимостью пая; это преимущество дает возможность создать диверсифицированный портфель вложений, не располагая

большими финансовыми ресурсами. По последним данным Национальной Лиги Управляющих минимальный размер инвестиций может составлять от 100 рублей;

5) прозрачность операции расчета текущей стоимости пая. Т. к. управляющие компании напрямую заинтересованы в том, чтобы соблюдалась привлекательная для инвесторов динамика роста цены пая, то во избежание подтасовки фактов расчетом текущей стоимости занимаются специализированные депозитарии. Спецдепозитарий рассчитывает суммарную стоимость чистых активов ПИФа и делит ее на количество паев, проданных инвесторам. Таким образом, управляющая компания обязана опубликовать рассчитанную цену, продать и погасить по ней паи.

Недостатки инвестирования в ПИФы:

1) плата комиссии за управление фондом. Комиссия Управляющей компании, прежде всего, зависит от типа ПИФа, а так же инвестиционной стратегии, однако законодательно установлен максимальный размер платы: не более 10% [1] от суммы активов под управлением в год. На практике размер комиссионных намного ниже вследствие серьезной конкуренции между Управляющими компаниями;

2) оплата скидок и надбавок при операциях с паями. Инвесторы покупают паи с надбавкой, а погашают их со скидкой, что тоже является своеобразной платой за управление капиталом. Размер надбавок и скидок напрямую зависит от величины пая и срока вложения средств в инвестиционный фонд. Кроме того, необходимо оплатить вознаграждения управляющей компании (3-3,5%), депозитарию, аудитору плюс прочие расходы (до 1%), если денежные средства находились в управлении год;

4) оплата услуг банка при переводе денежных средств на счет ПИФа. Происходит только в том случае, если банк не связан с управляющей компанией, величина комиссии составляет 0,5%;

5) необходимость контроля пайщиком ситуации на рынке. В случае ухудшения ситуации на рынке пайщику необходимо принять решение о погашении пая, иначе его стоимость неизбежно упадет, и вместо дохода можно получить убытки. Так, за 5 лет (29.02.2008 – 28.02.2013) среди ОПИФ максимальное падение стоимости пая было зафиксировано у ОЛМА-КИТАЙ - 95,97%, то есть цена упала с 984,28 рублей до 39,69 рублей. Среди интервальных ПИФов падение стоимости пая за 5 лет зафиксировано на уровне 66,19% у ОЛМА – драгоценные металлы (с 1009,93 рублей до 341,47 рубля);

б) риск потерь вследствие непрофессиональных действий или мошенничества Управляющей компании. Снизить риск можно, тщательно подбирая УК, основываясь на сроке ее существования, размере управляемого капитала и репутации;

7) рыночные риски – вероятность получения убытков или доходности ниже ожидаемой величины. К сожалению, это один из немногих рисков, которые устранить практически невозможно, потому что процесс инвестирования неизбежно связан с возможными потерями. Частично устранить этот минус можно, если вкладывать денежные средства в ПИФы, не имеющие жесткой отраслевой привязки, т. е. в общие Паевые инвестиционные фонды, средства которых вкладываются в разные акции и облигации. Предугадать точное развитие той или иной отрасли даже опытным специалистам проблематично, т. к. большой диапазон факторов может оказать определенное воздействие (законодательство, политическая ситуация, экономическая нестабильность, привязанность к мировым рынкам и т. д.)

Подводя итоги, хотелось бы сравнить инвестирование в ПИФ с самым популярным и наименее рискованным видом вложений, то есть с банковским депозитом. Максимальная ставка по депозитам на начало 2013 г. составляла 11% годовых на сумму от 1000 рублей. Максимальная доходность, предлагаемая ПИФаами за период с 2012 г. по 2013 г., была в диапазоне 24% - 20% (Альфа-капитал потребительский сектор 24,19%), что существенно выше официального уровня инфляции 6,6%. Такая доходность выше ставки процентов по любимым банковским депозитам, поэтому, вероятно, стоит «рискнуть» и тщательно подобрать ПИФ вместе с управляющей компанией.

Литература:

1. Федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ (ред. от 28.07.2012) "Об инвестиционных фондах" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013)
2. Национальная Лига Управляющих [Электронный текстовый ресурс]. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.nlu.ru/advsearch.htm?opt=1&ui=all&t=all&c=all&fs=%CF%C8%D4%FB+%E0%EA%F6%E8%E9> – Заглавие с экрана
3. ПИФы в России: история и современность [Электронный текстовый ресурс]. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа: <http://investtalk.ru/invest/pif/pify-rossii-istoriya-i-sovremennost> - Заглавие с экрана
4. РБК. Рейтинги ПИФов [Электронный текстовый ресурс]. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2013/02/25/33892194> - Заглавие с экрана
5. Что такое ПИФы? [Электронный текстовый ресурс]. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.fsmcapital.ru/invest/pifabout.shtml> - Заглавие с экрана

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Меличко Е.А. – студент гр. 8Мбм-11, Иванов Н.А. – к.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В настоящее время во многих развитых странах происходит переход от классической филиальной модели к модели дистанционного банковского обслуживания, и все больше операций проводится клиентами без визита в банк. В связи с переносом центра тяжести на дистанционное обслуживание функции существующей розничной сети постепенно сужаются и филиалы все более напоминают специализированные сервис-центры.

Эволюция банковской системы в сторону дистанционной модели банковского обслуживания обусловлена рядом объективных особенностей экономической и социальной среды, в которой существуют банки, и в первую очередь - изменениями в образе жизни людей, внедрением новых информационных технологий и автоматизацией банковских операций.

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) – система предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом с использованием средств телекоммуникации, без непосредственного визита в банк.

Согласно оценкам аналитиков уровень проникновения услуг дистанционного банковского обслуживания в экономически развитых странах превысил 90%. Наиболее востребованный и распространенный на сегодняшний день вид ДБО в мире - интернет-банкинг.

В США практически все крупнейшие банки оказывают услуги интернет-банкинга, в том числе Citicorp, Bank of America, Wells Fargo, Bank One, First Union, а количество пользователей насчитывает порядка 80 млн человек. По данным онлайн-опроса US Synergistics Research, в 2008 году почти пятая часть (18%) всех американских семей, подключенных к Интернету, осуществляла платежи через Интернет - оплату счетов, денежные переводы, погашение кредитов и оплату покупок. [4]

В Европе, по данным исследовательской компании Berg Insight, количество пользователей интернет-банкинга в 2008 году превысило 100 млн человек.

В Англии на данный момент существует достаточное число крупных «чистых» интернет-банков, которые были образованы ипотечными банками и различными депозитными институтами для расширения сферы деятельности, например, Egg, Smile, First-e, Abbey National. При этом традиционные банки, такие как Barclays, HSBC, Lloyds TSB, в интернет-обслуживании также обладают сильными конкурентными позициями.

В Германии самым крупным интернет-сервисом располагает Deutsche Bank 24.

Широкое распространение банковские интернет-услуги получили и в северных странах: в Финляндии, Норвегии, Швеции их оказывают приблизительно 90% банков. Согласно последним исследованиям различных агентств, самый высокий уровень проникновения интернет-банкинга зарегистрирован в Швеции, где финансовые онлайн-операции совершают 54% пользователей. Для сравнения: в Норвегии онлайн-банки посещают 48,3% пользователей, в Дании - 43%, а в Италии - всего 12,7%.

Второй по популярности вид услуг ДБО - мобильный банкинг, являющийся логическим продолжением интернет-банкинга. Полноценный сервис подразумевает, что мобильный телефон является таким же средством платежа, как и банковская карта.

Сервис мобильного банкинга в настоящее время является одним из основных преимуществ в конкурентной борьбе крупных финансовых учреждений: в США услуги мобильного банкинга предлагают порядка 45% всех банковских структур страны (614 банков). Для сравнения, в 2007 году, согласно данным стратегической консалтинговой компании Aite Group, услуги мобильного банкинга в США предоставляли только 245 банков.

Лидером в области мобильного банкинга является Bank of America Corp. Мобильные сервисы банк запустил в мае 2007 года, а к июню 2008 года привлек 1 млн мобильных пользователей.

На фоне роста числа банков в Европе и США, предлагающих услуги интернет-банкинга, основной тенденцией этого рынка можно назвать совершенствование и дополнение действующих сервисов. Так, в январе 2008 года Bank of America Corp. запустил усовершенствованное прикладное программное обеспечение, которое позволяет клиентам проверить свой баланс и оплатить счета путем использования Apple Inc. iPhone. В 2008 году Wells Fargo & Co начал продвижение услуги, которая позволяет бизнес-клиентам подтвердить перевод средств через мобильные телефоны. А центральным аспектом новой рекламной кампании Chase, отделения J.P. Morgan Chase & Co, стала услуга мобильного банкинга, позволяющая клиентам проверить свой баланс и получить другую информацию через обычное электронное текстовое сообщение.

Мобильный банкинг – перспективное направление и несет в себе принципиально важное качество – мобильность. Поэтому кредитные организации США и Европы продолжают инвестировать в развитие мобильных услуг, понимая, что в скором времени население будет рассматривать наличие мобильного банкинга как обязательный критерий выбора той или иной финансовой организации.

Ситуация на российском рынке ДБО пока отличается от стран Европы и США. Если в мире системы «Банк-Клиент» занимают последнее место по востребованности, то в России такая услуга лидирует, за ней следует «Интернет-Клиент», а телефонный банкинг выполняет информационные функции и, как правило, является частью фронт-офиса банка. На эту услугу приходится основная нагрузка по удаленному информированию клиентов.

Крупные российские банки предлагают достаточно дифференцированный набор сервисов в рамках ДБО и работают в сфере расширения функциональности данных систем. Так, доля интернет-банкинга как одной из разновидностей форм ДБО для физических лиц в общем объеме банковских операций постепенно растет. В России в настоящее время примерное число пользователей интернет-банкинга составляет 1,2-1,5 млн человек, из них 90% приходится на физические лица. [2]

Мобильный банкинг у большинства российских кредитных организаций пока что ограничен рассылкой SMS об операциях по счету и не дает возможности дистанционного управления. Но существуют банки, например, ВТБ24, Альфа-Банк, Сбербанк, клиенты которых имеют возможность с помощью мобильного телефона производить различные платежи и переводить деньги со счета на счет.

По данным Банка России, количество счетов физических лиц в банках РФ с доступом через Интернет в 2010 году увеличилось в 1,8 раза – до 10,3 млн., с доступом посредством мобильных телефонов – в 2 раза – до 8,1 млн. Общее количество счетов физических лиц с

дистанционным доступом, включающее счета в рублях, по которым с начала 2010 года проводились безналичные платежи, в том числе с использованием расчетных и кредитных карт, увеличилось на 27% – до 57,04 млн. Количество счетов, открытых учреждениями банковской системы РФ в расчете на одного жителя, в начале 2011 года достигло 3,8 против 3,6 годом ранее. На долю физических лиц в начале 2011 года приходилось 98,8% всех счетов, открытых в банковской системе РФ (539,344 млн.). Согласно данным Банка России, на 1 января 2011 года в расчете на 1 млн. жителей приходилось 302 банковских учреждения против 299 годом ранее.

Так, на сегодняшний день российский рынок ДБО имеет большой потенциал для роста. Однако в отличие от своих западных коллег российские банки пока не спешат инвестировать в развитие данного направления. Как показало исследование, проведенное AnalyticResearchGroup среди крупнейших российских банков, в настоящее время лишь несколько банков ведут активное продвижение услуг ДБО. Из них можно выделить ВТБ24, Альфа-Банк, Росбанк, Сбербанк, Ситибанк.

Специалистами подсчитано [6], что обслуживание клиентов, в частности физических лиц, по технологиям ДБО экономически в несколько раз эффективнее, чем традиционное банковское обслуживание в офисах кредитной организации.

Так, для обслуживания в традиционном отделении банка 10 тыс. клиентов потребуется 250 тыс. долл. на создание отделения, и 7,5 тыс. долл. ежемесячно на его содержание. Если банк создает свою собственную систему ДБО, то затраты на «виртуальное» отделение банка существенно снижаются. А если банк заказывает систему ДБО профессиональному разработчику (аутсорсинговой компании), затраты еще ниже.

Затраты на проект накопительным итогом растут медленнее в случае «виртуального» отделения. Например, в течение 5 лет затраты на традиционное отделение оцениваются в 700 тыс. долл., а на «виртуальное» отделение с аутсорсинговой системой ДБО – в 364 тыс. долл.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие обслуживания физических лиц посредством ДБО – это реальная, экономически обоснованная перспектива.

Цифровые технологии произвели революцию в финансовом мире, и в дальнейшем будут влиять на него еще активнее. Банки оказались в меняющейся инновационной среде. Комплекс дистанционного банковского обслуживания стал необходимым атрибутом современного коммерческого банка за рубежом.

В России формирование инновационной банковской системы только начинается. Главная цель для российских банков – достижение оптимального уровня конкурентоспособности на основе комплекса согласованных технологических, экономических и управленческих мероприятий. Необходимо нацеливание банка на постоянное внедрение новых, более совершенных технологий, продуктов и организационных структур.

Литература:

1. Антонов К.А. Дистанционное банковское обслуживание в РФ: состояние и пути развития // Банковские услуги. – 2011 – № 3, - с. 20-23.
2. Дяченко О. Дистанционно-банковское обслуживание должно быть оперативным, эффективным и безопасным // Национальный банковский журнал. – 2011 - №9 (88).
3. Котов С. Современные угрозы в области дистанционного банкинга // Национальный банковский журнал. – 2012 – № 01.
4. Пашкова А.В., Иванова Ю.В. Дистанционное банковское обслуживание в России и странах Европы и США // Банковский ритейл. 2009. №2.
5. URL: <http://www.bankdbo.ru/>.
6. URL: <http://bankir.ru/>.

ЖИЛИЩНОЕ ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

Даурбекова Д.Х.- студентка гр. 8Мбм-21, Ганжа С.В. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В условиях формирования рыночной экономики в современной России обострился вопрос, связанный с улучшением жилищных условий граждан. Государство отказалось в предоставлении бесплатного жилья гражданам.

Как показывает мировая практика, одним из инновационных и высокотехнологичных подходов, связанных с возможностью предоставления гражданам кредитов на строительство, либо приобретения жилья является ипотечное жилищное кредитование.

Развитие системы жилищной ипотеки, с одной стороны, позволяет гражданам получать займы под залог высоколиквидных активов в виде объектов недвижимости, на которых права собственности устанавливаются в центре государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, с другой стороны, создается фиктивный капитал с помощью таких инструментов, как закладная и ипотечная облигация, в которые инвесторы вкладываются реальные деньги, требующие капитализации.

Жилищное ипотечное кредитование на этапе запуска ипотечной модели в России может стать «локомотивом», который позволит не только улучшить жилищные условия граждан, но и привлечь долгосрочные внебюджетные инвестиции в реальный сектор экономики.

В настоящее время в России сформирована необходимая нормативно правовая база для функционирования института жилищной ипотеки. Начиная с 1996 года, когда указом Президента РФ было учреждено федеральное агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), до настоящего времени приняты такие законы как ФЗ РФ от 16.07.1998 N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [1], ФЗ РФ от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», ФЗ от 11 ноября 2003 г. N 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», Распоряжение правительства РФ от 19 июля 2010 г. № 1201-р включило «Стратегию развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года.

Анализируя пакет правовых документов, регулирующих жилищную ипотеку, можно сделать вывод о том, что Россия выбрала путь двухуровневой открытой американской модели развития жилищной ипотеки [3]. В настоящее время практически во всех субъектах РФ функционируют операторы вторичного рынка ипотечного кредитования, которые регулируют развитие ипотеки в регионах через приобретение закладных, выданных кредитными организациями по стандартам федерального агентства, формирования пула прав-требований по ипотечным кредитам и их реализация ОАО «АИЖК» [5].

Как показал наш анализ в 2012 году населению предоставлено 690,7 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 1029 млрд. рублей. Из рисунка 1 следует, этот показатель в 1,3 раза превышает уровень 2011 года в количественном и в 1,4 - в денежном выражении. По сравнению с 2008 годом, в 2012 г. было выдано в 2 раза больше ипотечных кредитов в стоимостном выражении – в 1,6 раз больше. По данным ЦБ РФ количество кредитных организаций в 2012 году, занимающихся ипотекой, выросло на 10% [6].

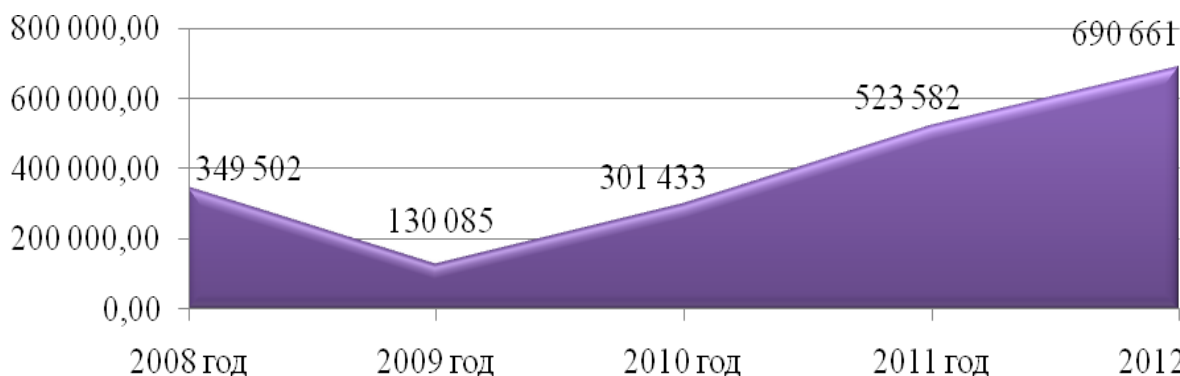


Рисунок 1 – Количество выданных ипотечных кредитов в РФ по данным Банка России, штук

Первый вице-премьер РФ Медведев Д.А выдвинул предложение снизить процентные ставки по ипотечным кредитам до 8-10 процентов.

Анализ I-го квартала 2013 года показал, что средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам составила около 13% годовых, тогда как в этом же периоде 2012 года она составляла 12,3 %. Для сравнение, в США ставка по ипотеке составляет примерно около 4% годовых, в Европе от 2,5 до 5%.

Анализ данных Росстата среди регионов Сибирского федерального округа показал, что только в Алтайском крае и Республики Алтай средняя заработная плата не превышает 20 тыс.рублей. В 2012 году в Алтайском крае средняя заработная плата составила 16 тыс.рублей, а по Сибирскому Федеральному округу 23 тыс.рублей [4].

Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, выданным с начала года, составила 12,3%. [4]Для сравнения, в США по ипотеке составляет примерно около 4 % годовых, в Европе – от 2,5 до 5 %.

По данным Минрегиона средняя рыночная стоимость квадратного метра в Алтайском крае составила 28тыс. рублей.

В настоящее время средняя стоимость однокомнатной квартиры на первичном рынке в г.Барнауле составляет 1500000 рублей, средняя заработная плата 15590 рублей, то заемщику приобрести жилье в кредит практически невозможно. В идеале, доход среднестатистической семьи(из трех человек) в месяц должен быть в три раза больше суммы ежемесячного платежа по кредиту, то есть в нашем случае доход должен примерно составлять 50тыс.руб., Жители Алтайского края, как показывает статистика, далеки от этой цифры. Ставки по ипотеке в России одни из самых высоких в 47 место из 60 в рейтинге, переплата по кредиту за 20 лет -215%. Эти цифры говорят не в нашу пользу страны.

Таким образом, в системе ИЖК, на наш взгляд, наблюдается ряд существенных проблем среди них: постоянный рост процентных ставок по ИЖК; низкий уровень доходов большинства граждан; высокий уровень стоимости жилья, как на первичном, так и на вторичном рынке.

Высокий уровень процентных ставок и низкий уровень дохода не позволяет большинству граждан приобрести жилье, несмотря на то, что существует государственная поддержка в виде субсидий для таких категорий граждан, как военные, молодое семьи, молодые учителя и т.д.

Таким образом, решением этих проблем может стать снижение процентных ставок, которое даст возможность развивать ипотечное кредитование, либо существенное повышение доходов населения. При таких мерах, в дальнейшем будет реально выполнение стратегии до 2030 года обеспечить 60 процентов граждан собственным жильем.

ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Безнотрова О.В. – студентка гр. ФК-91, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Добровольное медицинское страхование включает гораздо больший объём медицинских услуг, нежели ОМС. Если в рамках обязательного медицинского страхования медицинские учреждения, участвующие в территориальной программе ОМС, оказывают определённый перечень медицинских услуг, определённый этой программой и оплачиваемый учреждению по утвержденным тарифным соглашениям, то медицинские услуги, получаемые застрахованным пациентом в рамках добровольного медицинского страхования, могут включать и дорогостоящие сложные медицинские услуги (в области стоматологии, офтальмологии, пластической хирургии и т. п.), и педиатрический патронаж коммерческой клиники, и дорогостоящие анализы, и многое другое.

Развитие рынка страхования в России в последние годы и рост сегмента добровольного медицинского страхования в структуре страховых услуг свидетельствуют о том, что актуальность этого вида страхования в нашей стране будет только расти, что, возможно, будет причиной определённого обновления законодательства в этой области. А так же растёт актуальность заботы о здоровье, приходит понимание того, что здоровье является основным слагаемым успеха. Добровольное медицинское страхование позволяет значительно снизить расходы на обследование и лечение в лучших медицинских учреждениях.

Одна из основных предпосылок активного развития ДМС - плачевное состояние государственной, формально бесплатной медицины, финансирование которой осуществляется через систему обязательного медицинского страхования. По мнению большинства специалистов, существующая система финансирования здравоохранения уже давно доказала свою несостоятельность, а основные принципы ОМС так и не заработали. По-прежнему граждане не могут выбрать страховую компанию и медицинское учреждение, в котором они хотели бы получать медицинскую помощь, действует разделение застрахованных по территориальному признаку, а о защите их прав никто и не вспоминает. Поэтому неудивительно, что люди, желающие получать качественную медицинскую помощь и имеющие для этого хотя бы минимальные возможности, предпочитают платные услуги. Один из распространенных вариантов получения платной медицинской помощи - непосредственная оплата лечения по факту оказания услуг. Однако добровольное медицинское страхование более выгодно за счет рискованной составляющей, позволяющей избежать непредвиденных расходов, и, что столь же важно, благодаря контролю качества лечения и объема оказанных услуг со стороны страховой компании.

По данным Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), в едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 марта 2012 года зарегистрированы 556 страховщиков, из них 549 страховых организаций и 7 обществ взаимного страхования, что на 9,4% меньше по сравнению с количеством страховщиков на 31.03.2011 года (614 страховых организаций).

Лидеры 2012 г. по объемам собранных премий в сфере медицинского страхования являются: ОАО «Росгосстрах» (39,6 млн. руб.), СГ «Согаз» (32,6 млн. руб.), ОСАО «Ингострах» (25,3 млн. руб.), ОАО «Ресо-Гарантия», ОАО «АльфаСтрахование», СК «Согласие».

Таблица 1 - Динамика соотношения премий и выплат за несколько лет:

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Премии млрд. руб.	16,0	18,1	18,7	15,7	22,5	34,7	39,6
Выплаты млрд. руб.	16,8	11,2	6,02	5,33	7,84	7,7	7,84

Добровольное медицинское страхование востребовано, в основном, корпоративными клиентами. На них приходится около 90% взносов, собранных по программам ДМС. С одной стороны, это рост социальной ответственности бизнеса, когда страхование сотрудников становится неотъемлемой частью компенсационного пакета во все большем числе компаний. При этом программы ДМС на многих предприятиях, особенно в высокотехнологичных отраслях, рассматриваются уже не только как способ материального стимулирования сотрудников, но и как важный инструмент повышения эффективности бизнеса за счет улучшения здоровья персонала. С другой стороны, гражданам нередко куда проще обращаться в лечебное учреждение напрямую, минуя страховую компанию. Ведь, в отличие от фирм, которые имеют налоговые льготы при использовании программ ДМС, частные лица таких льгот не получают.

Самим страховым компаниям тоже проще работать с корпоративными клиентами, так как при страховании больших коллективов риски равномерно распределяются среди всех сотрудников, соответственно, отпадает необходимость проведения обследования и оценки рисков по каждому застрахованному. Кроме того, при ДМС физических лиц происходит антиселекция (ухудшающий отбор) рисков, при котором за полисами обращаются преимущественно люди, которые уже знают, что в ближайшем будущем им придется воспользоваться медицинскими услугами. Все это значительно повышает стоимость полисов ДМС физических лиц, и делает их менее привлекательными по сравнению с корпоративным страхованием.

Наиболее критичный среди факторов, тормозящих развитие рынка добровольного медицинского страхования - проблемы с налоговым законодательством в этой сфере. По закону отчисления на ДМС, которые можно относить на себестоимость, не должны превышать 3% от фонда оплаты труда предприятия. При этом в социальных пакетах крупных зарубежных компаний до 40% затрат на персонал относится к непрямым денежным выплатам, включающим и медицинское страхование, и пенсионный план, и страхование жизни.

Одним из наиболее действенных механизмов стимулирования развития ДМС могло бы стать увеличение размера вычета из налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль на сумму страховых взносов, уплаченных по договорам ДМС. Также среди перспективных инструментов налогового стимулирования специалисты отмечают освобождение от налогообложения средств, направляемых страховыми организациями на формирование резерва предупредительных мероприятий по ДМС, и освобождение от налогообложения доходов, полученных гражданами в виде оплаты страховой компанией санаторно-курортных путевок. В то время как решение многих проблем, сдерживающих развитие ДМС, - вопрос длительного времени, приведение налогового законодательства в сфере медицинского страхования в соответствие с современными потребностями экономики позволило бы дать значительный импульс развитию ДМС в очень короткие сроки.

Литература:

1. Страхование: Учебник/ А. М. Гордин, С. Р. Демидов, С. В. Фрумина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.-504с.
2. Страхование: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ Ю. Т. Ахвледиани. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 567с.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ РУБЛЯ

Мошкарёв Д.С. – студент гр. ФК-91

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

Одна из важнейших задач экономической политики - создание высокого уровня конкурентоспособности национальной экономики. В этой связи интересна не так давно развернувшаяся в экономических кругах и прессе активная дискуссия – какой рубль нужен экономике – слабый или сильный?

Сторонники девальвации говорят – рубль переоценен, его ослаблению будет способствовать оживление импортозамещающих отраслей, подобно тому, как это было после кризиса 1998 года. Но противники ослабления рубля указывают – в процессе кризиса рубль был девальвирован, ну и что – это не помогло реальному сектору. Свою позицию, озвученную в высказываниях руководства обозначил и ЦБ РФ: эффект от укрепления или ослабления рубля носит сложный и разнонаправленный характер, но хотя укрепление рубля снижает доходы экспортеров и бюджета, этот процесс способствует как росту благосостояния населения, так и возможностям модернизации экономики.

Устойчивость рубля имеет отношение также и к конвертируемости. Ведь только сильная национальная валюта может быть признана во всем мире и быть свободно конвертируемой. В настоящее время многие задаются вопросом фактической конвертируемости рубля. На самом деле, российский рубль стал свободно конвертируемой валютой еще 1 июля 2006 года, когда были приняты поправки в закон "О валютном регулировании". С этого момента россияне и иностранцы получили возможность без ограничений продавать, покупать и переводить рубли из страны в страну.

Однако, по факту иностранцы особо не спешили обзавестись рублями: стоимость рубля по отношению к американскому доллару, евро или йене слишком нестабильна и зависит от цен на сырье на мировом рынке. В итоге, российские туристы, готовясь к поездке за границу, еще в России покупают валюту страны пребывания, поскольку поменять рубли на местную валюту за рубежом по-прежнему почти невозможно.

К укреплению рубля также есть и другой путь, а именно расчеты за экспорт в национальной валюте. Всем известно, что экспорт нефти составляет третью часть от общего экспорта РФ, а с учетом нефтепродуктов – половину. Однако уже на протяжении двух десятилетий расчеты по экспортируемой продукции Российская Федерация осуществляет в иностранной валюте: со странами Америки – «доллар-доллар», с Европой – «евро-евро». Это означает, страны Европы и Америки рассчитываются в своей валюте, что для них, безусловно, выгодно. Напомним, что от нефти зависит не только производство разного рода топлива (сжиженный газ; бензины (автомобильный и авиационный), реактивное топливо, керосин, дизельное топливо (солярка)), но и:

- мазут (продуктами переработки которого являются парафин, битум, жидкое котельное топливо);
- масла (смазочное, электроизоляционное, вазелин);
- синтетические ткани;
- пластмассы;
- полимерные пленки (полиэтилен, полипропилен);
- моющие средства;
- растворители, краски и лаки;
- красители;
- удобрения;
- ядохимикаты;
- воск.

Такой список говорит о большой зависимости производственной сферы от нефти. Нет нефти – нет производства. Российская Федерация является одним из основных игроков на этом рынке. К слову, США заинтересована в ослаблении зависимости от экспорта нефти из

стран Персидского залива. Остается открытым вопрос: «Почему РФ не осуществляет торговлю в рублях»?

Отсюда вытекает следующий фактор влияния на устойчивость рубля, который требует пристального внимания: иностранная валюта. Привлекая во внутреннее обращение иностранную валюту, страна понижает массовую долю национальной валюты (рубля). Следовательно, приток иностранной валюты ведет к ослаблению. Здесь стоит обратить внимание и на Центральный банк РФ. Статья 75 пункт 2 гласит: «Защита и обеспечение устойчивости рубля - основная функция Центрального банка Российской Федерации, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти». Однако на территории РФ количество расчетов, которые производятся в долларах и евро, достаточно велико. Имеет место и то, что некоторые коммерческие организации, осуществляющие деятельность на территории РФ предпочитают осуществлять расчеты по заработной плате с сотрудниками в долларах или евро. Это говорит о том, что у граждан отсутствует мотивация использования рубля. Следовательно, ЦБ РФ ведет неэффективную политику и не справляется со своей основной функцией.

Недавно была предпринята ещё одна мера государства по увеличению конвертируемости рубля. В ноябре 2012 года на конференции «Sibos» в г. Осака были предприняты меры по включению российского рубля в число расчетных валют системы CLS (Continuous Linked Settlement). Сейчас в системе CLS производятся расчеты в 17 валютах. К ним относятся доллар США, евро, японская йена, фунт стерлингов, швейцарский франк, канадский и австралийский доллар, датская крона, гонконгский доллар, корейский вон, норвежская крона, сингапурский доллар, новозеландский доллар, южноафриканский ранд, шведская крона, мексиканский песо и израильский шекель.

Чтобы национальная валюта соответствовала статусу свободно конвертируемой, необходимо выполнение трех основных условий: во-первых, количество различных административных ограничений должно быть сведено к разумному минимуму, во-вторых, не должно быть запретов на свободное перемещение капиталов, в-третьих, национальная валюта должна быть востребована на внешнем рынке.

В случае успешного становления рубля свободно конвертируемой валютой, влияние евро и доллара на рубль ослабнет, а также распространение российской валюты за рубежом повлечет уменьшение инфляции в России, так как иностранная валюта проинфлюирует вместо него.

Решением сложившейся ситуации могут стать некоторые институциональные изменения в экономическом секторе, производимые на основе федерального закона №86 «О центральном банке Российской Федерации».

В свете недавнего вступления Российской Федерации в состав Всемирной Торговой организации для нее были открыты некоторые возможности. В частности, можно выдвинуть условие, в соответствии с которым страны – участники ВТО будут должны запустить в обращение на территории своей страны валюту Российской Федерации.

Литература:

1. ФЗ от 27.06.2002 г N 86 «О Центральном Банке Российской Федерации»
2. Россия опять хочет конвертируемый рубль / Российское агентство международной информации «РИА Новости» [Электронный ресурс] //.- Режим доступа: <http://ria.ru/analytics/20111005/450140900.html>
3. Конституция Российской Федерации от 25 декабря 1993 года (с изменениями от 30 декабря 2008 года). Статья 75.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТАРИФОВ ПО ПЕРЕВОЗКЕ ПАССАЖИРОВ И БАГАЖА АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

Кучерявская О.И. – студентка гр.ФК-81, Кузьмичёва Е.В. – доцент

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

Государственное регулирование цен и тарифов является актуальным способом воздействия на экономику страны и развития общества в целом. Регулирование цен государством позволяет сдерживать их необоснованный рост, обеспечивать условия для нормальной жизнедеятельности малообеспеченных слоёв населения, инвалидов, пенсионеров.

Существует проблема образования тарифов на автотранспортных предприятиях. Это связано с тем, что на сегодняшний день установление тарифов на транспортные услуги осуществляется затратным методом. Многие предприятия недостаточно эффективно используют назначение тарифа на свои услуги в результате неверных оценок конъюнктуры, теряя часть своей прибыли.

Целью исследования - рассмотреть и проанализировать процесс государственного регулирования цен и тарифов. Для достижения данной цели поставлен ряд конкретных задач:

1. Рассмотреть и проанализировать законодательную базу государственного регулирования как в целом по России, так и в частности в Алтайском крае.
2. На практическом примере рассмотреть применение государственного воздействия на цены и тарифы в Алтайском крае.
3. Изучить принцип установления тарифов на перевозке пассажиров и багажа автомобильным транспортом в городском, пригородном и междугородном сообщении на территории Алтайского края

Формирование тарифов на услуги по перевозке пассажиров и багажа предназначены для решения следующих задач:

1. Защиты экономических интересов потребителей услуг (пассажиров) от повышения цен (тарифов).
2. Достижения баланса интересов потребителей услуг (пассажиров) и автотранспортных организаций, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих перевозку пассажиров и багажа.

Тарифы на услуги по перевозке пассажиров и багажа устанавливает уполномоченный орган исполнительной власти (в Алтайском крае это Управление Алтайского края по государственному регулированию цен и тарифов).

В соответствии с постановлением Администрации Алтайского края от 30 ноября 2011 г. № 695 «Об утверждении положения об управлении Алтайского края по государственному регулированию цен и тарифов» (в действующей редакции) Управление осуществляет свою деятельность на основе положения.

В этом положении сказано, что Управление является органом исполнительной власти, осуществляющим государственное регулирование и контроль применения цен, тарифов, наценок, надбавок на товары и услуги.

В своей деятельности Управление руководствуется Конституцией РФ, федеральными законами, актами Президента РФ, Правительства РФ, актами и нормативно-методическими документами федерального органа исполнительной власти в области регулирования тарифов, правовыми актами федеральных органов исполнительной власти, Уставом Алтайского края, законами Алтайского края, правовыми актами Алтайского краевого Законодательного Собрания и Администрации Алтайского края, настоящим положением.

Для установления тарифов предприятия, осуществляющие услуги по перевозке пассажиров и багажа автомобильным транспортом должны предоставлять пакет документов по установлению тарифа для подтверждения своих экономических затрат, т.к. все цены с

каждым годом повышаются (затраты на электроэнергию, з/п должна с каждым годом расти и т.д.).

Управление рассматривает и вносит свои корректировки все ли затраты обоснованы, есть ли все подтверждающие документы. Если какая-нибудь статья не подтверждается, то она уменьшается на ту сумму, на которую нет документального подтверждения.

Управлением также рассчитывается предельная оплата граждан за оказываемые услуги и, таким образом, соблюдается баланс между поставщиком и потребителем услуг.

Государственное регулирование тарифов на услуги по перевозке пассажиров и багажа осуществляется путем установления фиксированных размеров тарифов, либо предельных максимальных тарифов.

Решение об утверждении тарифа на услуги по перевозке пассажиров и багажа принимается регулирующим органом при рассмотрении представленных документов большинства (не менее 50 %) перевозчиков, оказывающих данные услуги на территории муниципального образования.

Контроль за применением перевозчиками установленных тарифов на услуги по перевозке пассажиров и багажа осуществляет управление Алтайского края по государственному регулированию цен и тарифов.

Завышение утвержденных тарифов относится к нарушению порядка ценообразования. Перевозчики, допустившие нарушения порядка ценообразования, привлекаются к административной ответственности с наложением штрафов в соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях.

Состав затрат определяется в соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ, Инструкцией по учету доходов и расходов по обычным видам деятельности на автомобильном транспорте, утвержденной приказом Минтранса РФ от 24.06.2003 №153.

Затраты, включаемые в себестоимость услуг по перевозке пассажиров и багажа, должны быть экономически обоснованными и документально подтверждены.

Тарифы на услуги по перевозке пассажиров и багажа автомобильным общественным транспортом в городском сообщении устанавливаются по всем городам края одинаковые (на 2013 год предельный максимальный тариф в городском сообщении Алтайского края составляет 14 рублей).

Необходимо обратить внимание, что Управление устанавливает тариф не во всех городах Алтайского края. В соответствии с Законом Алтайского края от 21.12.2007 №139-ЗС «О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по регулированию тарифов на перевозки пассажиров и багажа всеми видами общественного транспорта», исключением являются города Алейск, Барнаул, Бийск, Заринск, Змеиногорск, Камень-на-Оби, Новоалтайск, Рубцовск и Славгород. Однако, контроль за осуществлением их деятельности берёт на себя Управление.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ: ПОНЯТИЕ, ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Ходырев П.Н. – студент гр. ЭК-11, Кузьмичева Е.В. – доцент

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

В бухгалтерском учёте, нематериальные активы - это условная стоимость промышленной и интеллектуальной собственности и другие имущественные права, на которые распространяются права собственности предприятия. Даная собственность используется предприятием в течение длительного периода времени. Все нематериальные активы обладают рядом свойств:

- 1) Отсутствие материально-вещественной структуры;
- 2) Возможность отличия от другого имущества;
- 3) Использование в целях организации;

- 4) Способны приносить организации прибыль в будущем;
- 5) Наличие надлежаще оформленных документов (патенты, свидетельства, договора...);
- 6) Используются предприятием в течение длительного периода (более 12 месяцев).

Практически все нематериальные активы являются объектами интеллектуальной собственности. К ним относятся: исключительные авторские права на программы для ЭВМ, базы данных; исключительные права патентообладателя на изображение, промышленный образец, полезную модель и т.д. Как можно заметить в вышеперечисленных примерах, упомянуто понятие «исключительное право» - это право использования того или иного объекта интеллектуальной собственности. Существует и другая трактовка данного понятия, согласно которой, исключительное право – это совокупность личных имущественных и неимущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности. Иными словами, это возможность владельца объекта интеллектуальной собственности распоряжаться ею в рамках закона и использовать его для извлечения экономической выгоды. В этом прослеживается сходство права собственности и исключительного права, отличием является то, что исключительное право распространяется на нематериальные объекты.

Особым видом нематериальных активов является деловая репутация, данный нематериальный актив представляет собой оценку деятельности организации с точки зрения её деловых качеств. В бухгалтерском учёте величину деловой репутации определяют как разницу между стоимостью предприятия при его продаже и его стоимостью по бухгалтерскому балансу. Иными словами, деловая репутация это надбавка к цене организации, при её продаже, за те положительные, нематериальные качества которые она получила в процессе своей деятельности. Это что касается положительной деловой репутации, в случае если она отрицательная, то она выражается как скидка с цены организации при её продаже.

Нематериальные активы могут возникать у предприятия несколькими путями: создание самим предприятием, приобретение за плату, внесением в уставной капитал, по договору дарения или иных случаях безвозмездного получения, по договорам, предусматривающим исполнением обязательств не денежными средствами.

Процесс формирования нематериальных активов начинается с появления результатов интеллектуальной деятельности и создания средств индивидуализации, приравненных к ним. При случае признания этих результатов и средств объектами интеллектуальной собственности, формирование нематериальных активов переходит на второй этап.

На втором этапе определяется пригодность полученных объектов к бухгалтерскому и налоговому учёту в качестве нематериальных активов. Критерии пригодности представлены в Налоговом кодексе РФ и ПБУ 14/2007. Большинство из этих критериев были упомянуты как свойства нематериальных активов. Характерной чертой объектов интеллектуальной собственности является то, что для включения их в качестве нематериальных активов в бухгалтерский учёт необходимо лишь, что бы они приносили экономическую выгоду в будущем, а для отражения их в налоговом учёте необходимо, что бы они использовались в деятельности организации, вследствие чего организация получала экономическую выгоду.

Третий этап формирования нематериальных активов основывается на том факте, что стоимость нематериальных активов погашается за счёт амортизации. Сам этап состоит в проверке правомерности отнесения нематериальных активов к амортизируемому имуществу. Если нематериальные активы принадлежат коммерческой организации, то его относят к амортизируемому имуществу, в случае принадлежности нематериальных активов некоммерческой организации они могут не относиться к таковому имуществу. К объектам нематериальных активов, относящимся к амортизируемому имуществу, предъявляют ряд требований:

- 1) Их первоначальная стоимость должна превышать 40 000 рублей, иначе НМА не амортизируются и относятся к материальным расходам;
- 2) Данные НМА не должны быть приобретёнными в соответствие с договором, по которому производятся периодические платежи в течение действия срока договора.

Следующий этап посвящён определению фактической стоимости нематериальных активов и срока полезного использования. Фактическая или как её ещё называют первоначальная стоимость амортизируемых нематериальных активов определяется исходя из суммы всех затрат на их приобретение, либо создание, и преобразования их до возможности их использовать (в стоимость не включаются НДС и акцизы). В том случае когда нематериальные активы были получены безвозмездно, переданы по договору дарения их стоимость определяется на основании их рыночной цены. В бухгалтерском учёте изменение первоначальной стоимости возможно только при переоценки и обесценения нематериальных активов.

Под сроком полезного использования нематериальных активов понимается установленный срок в течение которого по нематериальным активам начисляется амортизация. Существует четыре способа определения срока полезного использования:

1) Исходя из срока действия патента, свидетельства и других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности согласно законодательству;

2) Исходя из количества продукции или иного натурального показателя объёма работ, ожидаемого к получению в результате использования этого НМА;

3) Исходя из ожидаемого срока использования нематериальных активов, в течение которого организация может получать экономические выгоды;

4) В случае, когда срок полезного использования невозможно определить его считают неопределённым. В данной ситуации амортизация не начисляется.

На пятом этапе происходит непосредственно сам процесс амортизации нематериальных активов, т.е. перенесение стоимости нематериальных активов на стоимость готовой продукции. Данный процесс возможен лишь при условии того, что нематериальные активы используются в деятельности организации для извлечения прибыли. Исходя из того, что документы, подтверждающие использование амортизируемого имущества не предусмотрены, организация может разработать такие документы самостоятельно и их необходимо закрепить в учётной налоговой политике организации.

В рамках последнего этапа происходит списание и исключение из регистров бухгалтерского и налогового учёта нематериальных активов. Причины списания могут быть различны, среди них:

1) Списание актива в связи с полной амортизацией и потерей доходных качеств;

2) Продажа нематериальных активов;

3) Безвозмездная передача нематериальных активов;

4) Прекращение использования актива вследствие морального износа;

5) Внесение объекта нематериальных активов в счёт вклада в уставной капитал другой организации;

6) Передача объекта нематериальных активов по договору мены.

С момента списания стоимости нематериальных активов списывается вся сумма накопленных амортизационных отчислений по данным нематериальным активам.

В заключение следует отметить, что понимание сущности и основ формирования нематериальных активов необычайно важно для современных организаций. В наше время, как известно, объекты интеллектуальной собственности занимают ведущее место в экономике. На уровне отдельной организации, правильное использование нематериальных активов, порой, играет решающую роль в успешном развитии организации на современных рынках.

Литература:

1. Совик, Л. Е. Этапы жизненного цикла нематериальных активов в бухгалтерском и налоговом учёте [Текст] / Л.Е. Совик, О. Ю. Зиновьева, Р.Ю. Кондратьев // Бухгалтерский учёт. – 2012. - № 6. – С. 121-123

2. Греков П.С., Соколов П.А. Бухгалтерский учёт нематериальных активов [Текст] / П.С. Греков, П.А. Соколов // Аудитор. – 2012. - № 3.

3. Учет нематериальных активов: Положение по бухгалтерскому учету, утвержденное приказом Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н.

РАЗМЕЩЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА

Долбышева В. – студентка ФК-82, Кузьмичева Е.В. – доцент

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

Под размещением государственного и муниципального заказа понимаются осуществляемые в порядке, предусмотренном Федеральным законом № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» действия заказчиков, уполномоченных органов по определению поставщика (подрядчика, исполнителя) в целях заключения с ним государственного или муниципального контрактов на поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд.

В современной литературе авторами предлагаются различные подходы и видение проблематики государственных и муниципальных закупок, наиболее общими принципами государственных закупок являются следующие: эффективность, экономичность, равенство и справедливость, открытость и прозрачность, ответственность.

Задачи, функции и структура государственного заказчика могут оказывать существенное влияние на организацию закупок в организации. Существуют три наиболее распространенные модели организации закупок:

- централизованная;
- децентрализованная;
- смешанная.

Выбор той или иной модели организации закупок определяет роль и место закупающего подразделения в общей иерархической лестнице организации - государственного заказчика. Каждая из моделей имеет свои достоинства и недостатки, которые и определяют их выбор для конкретного государственного заказчика.

К централизованной модели относится система, при которой за размещение заказа отвечает отдельно выделенное (или специально созданное) подразделение. Это может быть отдел закупок, если мы рассматриваем систему в отдельно взятом ведомстве, или целое специальное ведомство. Причем взаимодействия поставщиков и заказчиков продукции осуществляется только через это специализированное подразделение. На этапе размещения заказа поставщики напрямую не контактируют с заказчиками (получателями продукции).

Децентрализованная модель построена по противоположному принципу. Получатели продукции напрямую взаимодействуют с поставщиками. То есть отдельно взятые заказчики, проводят размещение заказов самостоятельно, не взаимодействуя при этом с другими заказчиками (подразделениями). При этом могут существовать отдельно выделенные структуры, которые связаны с размещением заказа, но непосредственным его размещением не занимаются.

При смешанной модели существует специализированное закупочное подразделение. Но оно делит функции по размещению заказа и смежные с этим функции с заказчиками (получателями продукции). Отличительной особенностью модели является то, что полномочия по размещению заказов есть и у специализированного подразделения, и у заказчиков (получателей продукции). А вот распределение таких полномочий может быть различным, но обычно строится по определенному принципу. Некоторые из них, наиболее часто встречающиеся на практике:

- по сумме размещаемого заказа;
- по предмету размещаемого заказа;
- по способу размещаемого заказа;
- по территориальному нахождению;

- по уровню получаемых средств (уровни различных бюджетов);
- различные комбинации вышеперечисленных.

Государственный заказ Алтайского края является одним из наиболее действенных инструментов региональной экономической политики, гарантирующих обеспечение материальных нужд важнейших бюджетных сфер региона.

Сформирована и действует централизованная система размещения государственного заказа. Заключены долгосрочные соглашения со всеми муниципальными образованиями региона о проведении совместных торгов в соответствии с утвержденным перечнем товаров, работ, услуг.

За период с 2006 по 2012 год уполномоченному органу Алтайского края удалось повысить удельный вес конкурентных закупок в общей стоимости государственного заказа с 64,7 до 83,4 %.

Таблица 1 - Конкурентные закупки в общей стоимости государственного заказа Алтайского края

Наименование показателя	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Общая стоимость государственных контрактов, млн. рублей	53 32,6	49 66,3	10 411	102 09,3	116 28,9	215 15,9	2 4630
Стоимость контрактов по итогам торгов, запросам котировок, млн. рублей	34 48,6	39 11,4	90 76,7	859 8,5	989 9,3	192 70,3	2 0561

В 2012 году было отмечено снижение общей стоимости контрактов, заключенных с победителями закупочных процедур, сумма составила 20,9 млрд. руб., или 89 % к соответствующему периоду 2011 года.

Таблица 2 - Объем государственного и муниципального заказов, размещенных уполномоченным органом Алтайского края, млрд. рублей

Наименование показателя	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем государственного и муниципального заказов, млрд. рублей	1,3	6,8	1,3	1,07	9,3	2,36	2,09

Эффективность использования бюджетных средств при размещении государственного заказа характеризуется также показателем снижения начальной (максимальной) цены в результате проведения торгов (объем экономии бюджетных средств). Развитие конкурентного механизма размещения заказов для государственных и профессионализация закупочной деятельности в Алтайском крае позволили существенно снизить стоимость приобретаемой заказчиками продукции. Анализ ситуации с размещением государственного заказа в Алтайском крае с 2006 по 2012 год показывает, что на протяжении указанного периода наблюдается тенденция к интенсивному росту экономии бюджетных средств, обеспеченной результатами деятельности уполномоченного органа. Если по итогам 2007 года снижение выставленных на торги и запросы котировок цен составило 440 млн. руб., а то в 2012 году экономия бюджетных средств, направленных на закуп товаров, работ, услуг, достигла 1,5 млрд. руб. Таким образом, по результатам деятельности уполномоченного

органа по размещению заказов для государственных и муниципальных нужд за период с 2006 по 2012 год удалось сэкономить свыше 5,1 млрд. руб. бюджетных средств.

Наибольший уровень экономии бюджетных средств достигнут при размещении заказов на оказание услуг в области экспертизы проектов – 47 %, в области охраны – 31 %, финансовых и страховых услуг – 30 %, закупках одежды и обуви – 30 %, пищевой и сельхозпродукции – 19,5 и 25 % соответственно.

Повышение доли государственных контрактов, заключенных по результатам электронных аукционов, не только в общем объеме размещения заказов, но и в количестве государственных контрактов, обеспечивает открытость, прозрачность и конкурентность закупочных процедур. Открытые аукционы в электронной форме составляют свыше 94 % в общем количестве закупок, проводимых уполномоченным органом Алтайского края.

Таблица 3 - Закупки по количеству торгов (лотов) и запросов котировок, проведенных уполномоченным органом Алтайского края в 2012г., единиц.

Наименование показателей	Количество, единиц	Удел. вес., %
Открытые аукционы в электронной форме	6 549	94,0
Запросы котировок	293	4,0
Открытые конкурсы	157	2,0

С 2008 г. электронный аукцион стал полноценным элементом системы размещения заказов для нужд региона. За период с 2007 г. до введения запрета на функционирование региональных торговых площадок в 2010 г. через электронные аукционы в Алтайском крае было размещено почти 18 тыс. лотов, а по итогам 2008 г. он стал вторым в России регионом по объему размещенного государственного заказа путем проведения аукционов в электронной форме, существенно определив по данному показателю не только столицу России, но и отдельные федеральные округа (Северно-Западный, Дальневосточный, Уральский).

Таким образом, проведение торгов в электронной форме увеличит эффективность использования бюджетных средств за счет повышения уровня конкуренции среди поставщиков, обеспечит доступность информации о проводимых закупках, прозрачность и открытость всего процесса размещения заказа.

Государственный заказ дает реальную возможность экономическими методами помочь алтайским предприятиям с заказами, стабилизировать их работу, способствовать увеличению объемов производства и, как следствие, - росту экономических показателей региона.

Главное управление экономики и инвестиций, являющееся уполномоченным органом по размещению заказов для нужд Алтайского края, сделало ставку на централизацию процесса государственных закупок. Это позволило получить более выгодные условия от поставщиков и в итоге сэкономить за 9 месяцев 2012 г. уже 1 007 397 тысяч рублей бюджетных средств.

Литература:

1. О государственных (муниципальных) закупках : комментарий к Соглашению от 9 декабря 2010 г. (ратифицировано Федеральным законом от 11 июля 2011 г., № 176-ФЗ). – (Госзакупки и госзаказ) // Местное самоуправление : организация, экономика и учет. – 2012. – № 2. – С. 21-26.
2. Кочетов, А.С. Проблемы размещения заказов для государственных нужд: экономико-правовой анализ / А.С. Кочетов, В.В. Груздев // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. - 2007. - № 9. – 34 с.
3. Щетинин, М. П. Сборник методических и нормативных документов по закупкам продукции для государственных и муниципальных нужд, а также нужд бюджетных учреждений / М. П. Щетинин. – Барнаул, 2012. – 468 с.

4. Щетинин, М. П. Госзаказ : деятельность уполномоченного органа / М. П. Щетинин // Экономика Алтайского края. – 2013. – № 1 (25). – С. 13-20.
5. Главное управление экономики и инвестиций. Режим доступа: <http://www.econom22.ru>
6. Официальный сайт Алтайского края. Режим доступа: <http://www.altairegon22.ru>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РОЗНИЧНОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Сартакова Е. А.- магистрант гр. 8Мбм-11, Глазкова Т.Н., к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В современных условиях одним из перспективных направлений развития банковской индустрии является розничный банковский бизнес, особенно в регионах, где рынок освоен слабо, а потенциал платежеспособности населения растет. Особая сложность и новизна розничного бизнеса для российских банков была (и остается) в том, что это среда с очень высокой конкуренцией. Сферой банковской конкуренции, безусловно, является банковский рынок. Рассмотрим варианты определений этого понятия.

В широком понимании, банковским рынком можно считать любой рынок с участием банков, включая как рынки сбыта банковских услуг, так и рынки ресурсов для банковской деятельности. При такой расширительной трактовке банковского рынка в значительной мере утрачивается специфика банковской конкуренции как экономической категории, она как бы «растворяется» в родовом понятии и рыночной конкуренции вообще. Поэтому под банковским рынком следует понимать только те рынки, которые являются специфически банковскими, а именно рынки сбыта банковских услуг [1].

Рынок банковских услуг - это специфическая сфера экономических отношений, функцией которых является балансирование спроса и предложения на банковские продукты [2].

За основу возьмем следующее определение.

Рынок банковских услуг - это специфическая сфера рыночных отношений, сопоставляющая спрос и предложение на услуги банка, направленная на стимулирование банковских продуктов в целях удовлетворения потребностей клиентов [2].

Поскольку понятие «рынок банковских услуг» определено, теперь перейдем к следующему понятию, а именно «розничный рынок банковских услуг». Понятие «розничный рынок банковских услуг» является весьма расплывчатым в понимании многих финансистов-практиков самого широкого круга. Действительно, понятие не определено ни в нормативной, ни законодательной базе, а, следовательно, может пониматься по-разному.

Раскроем сущностные характеристики понятия «розничный рынок» относительно банковского сектора экономики. Критерием структурирования банковского рынка являются группы потребителей банковских услуг. Банковская услуга – это предоставляемые клиентам технические, технологические, финансовые, интеллектуальные и профессиональные виды деятельности банка, сопровождающие и оптимизирующие проведение банковских операций [2].

В основе сегментации банковского рынка по группам клиентов могут лежать самые разнообразные признаки: правовые, экономические, географические и др. Сегментация рынка в зависимости от юридического статуса клиентов предполагает выделение рынков банковских услуг для юридических и физических лиц. В зарубежной практике эти два рынка получили название соответственно оптового и розничного банковского рынков. Так, швейцарский банкир Дериг Х.У. дает следующие определения: «Розничный банковский бизнес - банковские операции с частными клиентами. Оптовый банковский бизнес - банковские операции с крупными клиентами. К ним относятся сделки по кредитованию и ценным бумагам, управление имуществом, а также операции с валютой и бумагами денежного рынка для крупных предприятий и банков, институциональных инвесторов и

публично-правовых корпораций» [3]. В российской банковской практике традиционно использовалось разделение банковских услуг на услуги физическим лицам и услуги юридическим лицам, при этом понятие розничных банковских услуг не вводилось.

Банковские услуги выступают элементом банковского рынка и, как элемент системы, находятся под воздействием многочисленных факторов, влияющих на рынок в целом.

В Статье 5 Федерального Закона «О банках и банковской деятельности» приводится перечень банковских операций и других сделок, осуществляемые кредитными организациями. В частности, к основным операциям относятся:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- настоящей статьи привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий;
- осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов)[4].

В Законе, регулирующем банковскую деятельность в РФ, понятие «розничные банковские услуги», механизм их реализации не приводится, рассматривая это, как составную часть банковских услуг.

Под розничными банковскими услугами (розничный банкинг, ритейл банкинг), отечественными экономистами понимается, комплекс банковских услуг для частных клиентов (физических лиц). Розничная банковская услуга – это существующая услуга, модифицированная с целью улучшения ее потребительских свойств или вновь созданная, т. е. услуга с новыми потребительскими свойствами. Набор розничных услуг для населения включает: вкладные операции; потребительский кредит, который удовлетворяет различные потребительские нужды населения; эмиссию и расчеты с помощью банковских карт; денежные переводы и платежи; валютно-обменные операции и др.

Среди факторов, влияющих на развитие розничных банковских услуг, можно назвать следующие: экономическую ситуацию, уровень доходов населения, социально-демографические тенденции, степень развития и внедрения информационных технологий, социокультурные факторы, зрелость правового регулирования, банковскую инфраструктуру, уровень конкуренции, уровень экономической культуры населения. Розничный рынок банковских услуг – это сфера рыночных отношений, складывающихся по поводу удовлетворения потребностей физических лиц в банковских услугах.

Банковская розница – это сфера открытой конкуренции, где идет ожесточенная борьба за клиента. Банкам, чтобы занять долю на этом рынке, необходимо вкладывать огромные деньги в развитие сервиса, программ и технологий, карточный бизнес и платежную инфраструктуру, в оборудование, маркетинг и многое другое.

В современных условиях кредитные организации разрабатывают и предлагают на рынке все большее количество продуктов и услуг населению. Оказание розничных банковских услуг населению становится перспективной сферой деятельности банков, особенно в регионах, где рынок освоен слабо, а потенциал платежеспособности населения растет. Розничные банковские услуги - один из наиболее выгодных для банков видов бизнеса. Привлекательность розничных услуг обусловлена тем, что корпоративные клиенты уже охвачены банковскими услугами. К тому же, и конкуренция в этом сегменте рынка сложилась достаточно жесткая. Депозитные операции с населением способствуют постоянному притоку ресурсов, а его кредитование обеспечивает банку достаточно высокий

уровень доходов и диверсификацию кредитных рисков за счет дифференциации кредитных услуг по срокам и клиентам.

Развитие розничного рынка, более чем других сегментов рынка банковских услуг, зависит от географических, этнических, экономических и политических факторов, которые существенно отличаются по регионам Российской Федерации. Большое различие определяют необходимость более тщательного изучения факторов и тенденций развития отдельных региональных рынков и учета их особенностей при разработке мер государственного регулирования розничных банковских услуг. Региональным банкам розничные рынки дают реальный шанс найти свои ниши, расширить объемы операций, укрепить связи с местными клиентами, что чрезвычайно важно для управления региональной составляющей банковской системы России.

Сегодня можно говорить о наличии в российской банковской системе достаточно развитого розничного сектора, ориентированного на реализацию массовых программ обслуживания частных клиентов. Причем современная банковская розница как направление банковского бизнеса включает разнообразные продукты, как традиционные (расчетные счета, вклады, карточки, кредиты, автокредиты, ипотечные кредиты и др.), так и новые, удаленные каналы обслуживания (операции посредством мобильной связи и сети интернет).

Правительство Российской Федерации и Центральный банк Российской Федерации исходят из необходимости дальнейшего повышения уровня конкуренции, прозрачность процессов и рыночной дисциплины в банковском секторе. В программном документе «О стратегии развития банковского сектора до 2015 года», принятом Правительством и Центральным банком РФ, основное внимание уделяется переходу к преимущественно интенсивной модели развития[5].

Рассматривая эту модель как основную форму развития банковской системы, в данном документе названы проблемы, негативно влияющие на качество предоставления банковских услуг и уровень доверия розничных потребителей к кредитным организациям. В частности, это касается и развития системы розничных услуг коммерческих банков.

«Для решения этих проблем, - приводится в Программном документе, - требуется совершенствование законодательства Российской Федерации, в том числе принятие федеральных законов, направленных на регулирование отношений в сфере потребительского кредитования, защиту прав потребителей финансовых услуг и совершенствование процедуры взыскания задолженности с должников - физических лиц».

Для банковской системы и государства в целом важность развития сегмента розничных услуг выражается в том, что в любых экономических условиях операции с физическими лицами обеспечивают стабильный и достаточно высокий уровень доходов для банков. Учитывая, что в отличие от корпоративных клиентов, в сегменте клиентов - физических лиц существует значительный потенциал роста, необходимо развивать рынок розничных банковских услуг и формировать у населения потребность в банковском обслуживании.

Литература:

1. Банковское дело: Учебник // Под редакцией Коробовой Г.Г. - М.: Экономистъ, 2006
2. Словарь банковских терминов./ [электронный ресурс], 2012.- Заглавие с экрана. Режим доступа: <http://bankpress.ru/dictionary/25767/>
3. Дёриг Х.-У. Универсальный банк - банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: Пер. с нем. - М.: Межд.отношения, 2001, С. 57.
4. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 15.02.2010)
5. Основные элементы Стратегии развития Сбербанка России на период до 2014 года [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.sbrf.ru/ru/about/epigraph/strategy/>

МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Вишниева Е.А., Силина Е.А. - студенты гр. ФК-81, Книга А.С. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Для любой стадии жизненного цикла бизнеса существуют наиболее подходящие источники и методы финансирования. В настоящее время появляется все больше инициативных людей, которые видят себя предпринимателями и хотят начать свою предпринимательскую деятельность, именно тогда перед ними встает вопрос о наиболее выгодной комбинации финансирования своего бизнеса. Чтобы найти ответ на поставленную проблему необходимо рассмотреть преимущества и недостатки различных методов финансирования для обеспечения периода создания и становления малого бизнеса.

Обобщая классификации различных авторов, основными методами финансирования для малого бизнеса принято считать: самофинансирование; кредитование и лизинг; бюджетное финансирование; смешанное финансирование; проектное финансирование.

Для обоснования целесообразности применения каждого метода в конкретных экономических условиях, сложившихся на микро- и макроуровне, необходим специфический методический инструментарий.

Остановимся подробнее на каждом из методов финансирования.

1. Самофинансирование.

Самофинансирование предусматривает осуществление инвестирования за счет собственных средств. Основными источниками самофинансирования любого коммерческого предприятия является чистая прибыль, амортизационные отчисления и внутрихозяйственные резервы. Каждое предприятие должно стремиться к самофинансированию, так как при его использовании не возникает проблемы поиска источника финансирования и снижается риск банкротства. Кроме того, самофинансирование означает хорошее финансовое состояние предприятия и наличие определенных конкурентных преимуществ. Но следует иметь в виду, что в условиях высоких темпов инфляции при сложившейся системе переоценки основных фондов происходит обесценение этого источника [2]. Данный метод финансирования в большей степени подходит уже для действующего предприятия.

2. Кредитование и лизинг.

Для банка кредитование на открытие бизнеса относится к достаточно рискованной категории займов. Число кредитов, выданных банками на открытие бизнеса гражданам страны, составляет ничтожно малую часть от общего числа оформленных займов. Кредитование на открытие бизнеса не доходит и до 1 % от общего числа кредитов.

Причина опасений банков-кредиторов кроется в том, что в данной категории займов риск невозврата очень высок. Банки не желают рисковать и осуществляют кредитование на открытие бизнеса только в крайних случаях. Для того чтобы добиться от банка выдачи кредитного займа, клиенту необходимо доказать кредитору способность своевременно погасить ссуду.

Преимущество кредитования: независимость применения полученных денежных средств. Предприятие, получая средства, может расходовать по своему выбору без каких-либо специальных условий. Организация раскрывает свою финансовую и управленческую отчетность только одному банку-кредитору на условиях полной конфиденциальности.

Недостатки: заемщику необходимо позаботиться о залоге, стоимость которого в 1,5 - 2 раза превышает объем получаемых средств, банк очень низко оценивает залоговое имущество, для получения денег за заложенное имущество банку придется обращаться в суд, при неисполнении обязательств заемщиком банк, стремясь быстрее реализовать имущество должника, продает его не по максимальной цене.

По данным Главного управления Центрального банка Российской Федерации по Алтайскому краю на 1 октября 2012 года субъектами малого и среднего предпринимательства привлечено 68,2 млрд. рублей кредитных ресурсов, что составляет 32,9 % от общего объема выданных кредитов на территории края.

Темп роста кредитования субъектов малого и среднего бизнеса к уровню аналогичного периода 2011 года составляет 116,8 %, что соответствует общероссийскому показателю и в динамике на 1,8 % превышает запланированный региональной программой социально-экономического развития соответствующий рост. При этом данный показатель в Сибирском федеральном округе оценивается на уровне 112,9 %.

Лизинг – один из способов обеспечения эффективной инвестиционной деятельности. Приобретаемые техника и оборудование должны быть ранее не эксплуатировавшимися. Субсидирование осуществляется при наличии в договоре лизинга условия об обязательном последующем приобретении предмета лизинга в собственность. Субсидии на возмещение затрат по уплате процентов, начисленных и уплаченных по просроченной задолженности, не предоставляются [5].

Преимущества лизинга: стопроцентное финансирование приобретения необходимых основных фондов, не требующее быстрого возврата заемных средств; договор лизинга оформляется с учетом особенностей и специфических требований; позволяет реализовывать крупные проекты без вложения первоначальных значительных денежных ресурсов; процедура оформления лизинга намного проще и быстрее, чем процедура оформления банковского потребительского кредита.

Недостатки: полная материальная ответственность за техническое состояние лизингового имущества; итоговая стоимость лизинговых платежей значительно превышает в цене стоимость объекта лизинга; колебания процентных ставок по лизинговым операциям увеличивают стоимость лизингового займа, тем самым негативно отражаясь на платежеспособности.

3. Бюджетное финансирование.

Финансирование за счет бюджетных средств имеет большую долю в предприятиях государственного управления и обеспечения военной безопасности, социального страхования; операциях с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг; здравоохранением и предоставлением социальных услуг [7].

Бюджетное финансирование как и все методы финансирования имеет достоинства и недостатки. К достоинствам относятся: низкая стоимость привлечения; возможность длительного неоднократного использования. Недостатки: ограниченность объема ресурсов; сложность и трудоемкость привлечения; ограниченный доступ из-за жесткой системы требований [3].

Постановлением Администрации Алтайского края от 13.11.2010 № 511 утверждена долгосрочная целевая программа «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае на 2011 - 2013 годы», в рамках которой осуществляются мероприятия по оказанию государственной поддержки субъектам малого и среднего бизнеса. Кроме данной программы на территории края во многих районах и городах действуют отдельные программы предназначенные для конкретной территории.

Важной составляющей развития малого и среднего предпринимательства является государственная поддержка, осуществляемая на системной основе. Наиболее востребованными в последние годы инструментами финансовой помощи являются:

- гранты начинающим предпринимателям для открытия собственного бизнеса, предоставляемые субъектам малого и среднего предпринимательства, занятым в реальном секторе экономики и в сфере услуг, не имеющим задолженности по налогам и сборам в бюджеты всех уровней и обеспечивающим рост заработной платы и новые рабочие места;
- бизнес-инкубаторы;
- поручительства гарантийного фонда;
- микрокредиты фонда микрозаймов.

Создание на территории края финансовых институтов поддержки предпринимательства – Алтайского гарантийного фонда и Алтайского фонда микрозаймов – позволило расширить спектр финансовых услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства, а также

значительно увеличить объемы бюджетных инвестиций на реализацию социально значимых предпринимательских проектов.

Управление по образованию и делам молодежи вносит свой вклад в развитие малого предпринимательства через проведение таких мероприятий, как: реализация образовательного проекта «Ты – предприниматель», проведение Международного управленческого форума «АТР», организация Всероссийского слета сельской молодежи, проведение ежегодного конкурса «Участник молодежного научно-инновационного конкурса» («УМНИК»). Кроме непосредственной поддержки государства в развитии малого предпринимательства участвуют фонды, такие как, фонд Михаила Прохорова, фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и другие.

4. Проектное финансирование.

Проектное финансирование относительно новый инструмент управления проектами, беззалоговый, обеспечивающий привлечение значительных инвестиционных средств для их реализации, возврат денежных средств осуществляется за счет денежного потока, генерируемого самим проектом [1].

Преимущества проектного финансирования: привлечение больших объемов инвестиций; реализация проектов на стадии «start up»; минимизация рисков и распределение их между участниками проекта и инвесторами; отсрочка погашения основного долга до начала производства на полную мощность, беззалоговое финансирование.

Минусы проектного финансирования: длительность периода рассмотрения заявки; большие расходы на подготовку документации; высокие комиссионные расходы при оценке проекта; риск потери независимости предприятия; контроль инвестора за деятельностью предприятия и реализацией проекта.

В зависимости от источников финансирования в проекте финансировании выделяют: банковское проектное финансирование; лизинговое проектное финансирование; смешанное проектное финансирование.

В целях реализации проекта привлекаются заемные банковские средства на сумму от 10 000 долларов США в любой валюте. Ставки кредитования, а при необходимости и комиссии, устанавливаются в индивидуальном порядке решением Кредитного комитета Банка проектного финансирования. Лизинговое проектное финансирование не отличается от традиционного лизинга [4].

Данный метод финансирования в данный момент еще плохо развит, так как мало кто соглашается финансировать без залога и гарантий. Он может рассматриваться для применения на начальной стадии жизненного цикла предприятия, так как он в свою очередь включает в себя элементы методов представленных выше, но уже с особенностями проектного финансирования.

5. Смешанное финансирование. Самым распространенным в условиях становления и развития финансового и фондового рынков становится смешанный метод финансирования, который основывается на различных комбинациях вышеперечисленных методов.

По результатам опроса с целью выявления реальных источников стартового капитала предприятий в феврале 2011 года являются [3]: кредит для физических лиц – 16%; государственная поддержка – 5%; банковский кредит на открытие бизнеса (стартап) – 2%; средства частных инвесторов – 8%; собственные средства (в т.ч. средства друзей, знакомых) – 69%.

Таким образом, на начальном этапе жизненного цикла предприятия малого бизнеса приоритетными реальными источниками стартового капитала являются собственные источники.

Подводя итог, можно сказать по проведенному анализу, что наиболее приемлемыми для создания малого бизнеса являются бюджетный и кредитный методы финансирования, так как в настоящее время целевые программы для малого бизнеса предусматривают как грантовую поддержку для начинающих предпринимателей, так и субсидирование процентной ставки, которое делает привлекательным кредитный метод финансирования.

Литература:

1. Белоконская, Е.Г. Проектное управление и финансирование промышленно-территориального кластера / Е.Г. Белоконская // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2010. – № 2. – С. 3-9.
2. Бондаренко, Н.Н. Методы и источники финансирования реальных инвестиций / Н.Н. Бондаренко, Н.М. Ольховик // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – № 4. – С. 140-144.
3. Немыкина, О.С. Методика выбора источников финансирования деятельности компаний на основе критериев доступности и эффективности / О.С. Немыкина, Л.С. Гринкевич // Бизнес в законе. – 2011. – № 1. – С. 263-266.
4. Никонова, И.А. Развитие проектного финансирования в России / И.А. Никонова // Современные технологии управления. – 2012. – № 19. – С. 8-13.
5. Мануковская, Е. И. Классификация видов проектного финансирования / Е. И. Мануковская // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. – 2011. – № 1. – С. 318-325.
6. Орехов, С.А. Формы и методы финансирования инвестиционных проектов / С.А. Орехов // Экономика, Статистика и Информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2. – С. 70-76.
7. Суэтин, А.А. Проектное финансирование / А. А. Суэтин // Современные технологии управления. – 2012. – №12. – С. 83-95.
8. Юдина, Е.Н. Особенности управления структурой источников финансирования российских предприятий / Е.Н. Юдина // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экономика. Экология. – 2011. – № 1. – С. 160-164.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЮВЕЛИРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Максимова Е. Ю. – студент гр. ФК-81, Книга А.С. – к.э.н., доцент

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

Россия имеет значительные ресурсы драгоценных металлов и алмазов, адаптированную к рыночной экономике ювелирную промышленность с многолетними традициями. Однако, в связи со вступлением России в ВТО, на протяжении 2011 года наблюдалось резкое увеличение импорта ювелирных изделий из-за рубежа. Это было обусловлено и отменой статьи №118 "Контрабанда" УК РФ и запретом использования в странах Евросоюза вредных примесей в сплавах драгоценных металлов, которые используются для производства ювелирных изделий и бижутерии. Изучение рынка ювелирной промышленности в настоящее время приобретает актуальность, так как необходимо предотвратить влияние перечисленных негативных факторов и не допустить снижения объемов реализации отечественной продукции под напором импорта

Для оценки тенденций развития ювелирной отрасли рассмотрим основные показатели, которые ее характеризуют. Для этого рассчитаем суммарное значение показателей по компаниям, предоставивших свою отчетность в органы статистики:

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011
Выпуск товаров и услуг, млн.руб.	17 573,98	25 594,57	28 476,95	30 578,97	33 215,21
Активы, млн.руб.	31 405,72	41 953,28	44 312,26	47 293,78	49 522,24
Валовая прибыль, млн.руб.	6 566,08	8 854,38	6 973,03	7 229,56	9 350,78
Чистая прибыль, млн.руб.	1 894,80	49,32	153,5 7	1 855,62	1 657,55

Импорт, млн. руб.	2 008,88	3 199,32	3 425,00	3 780,69	3 985,83
Экспорт, млн. руб.	878,7 0	1 535,67	1 423,85	1 528,95	1 660,76
Количество компаний, шт.	357	300	281	269	211

Таким образом, объем производства ювелирных изделий в России увеличивается из года в год, наращивается мощь предприятий, растет валовая прибыль. Так, средний темп роста выпуска продукции за рассматриваемый период 2007-2011 гг составил чуть более 118%, темп роста активов – 113%, валовой прибыли – 112%. Однако количество компаний неуклонно уменьшается, что объясняется сложностью конкурирования малых производств и прекращением их существования. Резкое уменьшение чистой прибыли ювелирных предприятий в 2008 году объясняется сложной экономической ситуацией, в которую была вовлечена страна в период мирового кризиса, быстрыми темпами растет себестоимость производства (она увеличилась в 2011 году по сравнению с 2007 годом практически на 162%).

Кроме того, темпы роста импорта значительно опережают темпы роста экспорта, что объясняется незначительной востребованностью российских товаров на мировых рынках сбыта из-за неспособности изделий к конкуренции не только по стоимости и широте выпускаемой линейки, но и по качеству, дизайну, рекламе продукции.

Рассмотрим соотношение количества заклеянных ювелирных изделий (то есть изделий, на которые наложена клейма для обеспечения правильного поступления пошлины и доброкачественности изделий) из золота и их массу в динамике.

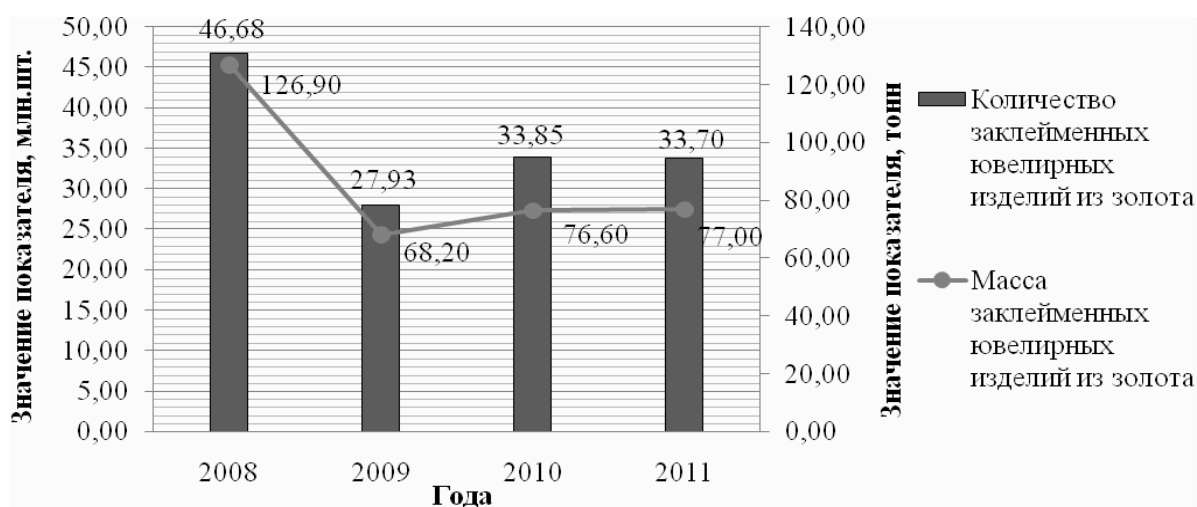


Рис.1 Динамика объема заклеянных золотых изделий по количеству и массе в 2008-2011 гг.

Таким образом, за 2011 год ювелиры предоставили 33,77 миллион штук золотых изделий общей массой 77 тонн (в том числе импортного производства - 2,06 миллион штук массой 2,06 тонн). Кризис 2008-2009 годов оказал очень сильное отрицательное влияние на ювелирную отрасль. До кризиса через Пробирную палату проходило до 48 миллионов штук ювелирных изделий из золота в год, в 2011 году - 34 миллиона штук. Ювелирная отрасль выходит из кризиса тяжело. Ситуацию усугубляют и разговоры о новом кризисе и финансовая неясность, которая сейчас наблюдается в Европе, и в политике США в финансовом вопросе [3, С. 425].

Важнейшим фактором, оказывающим влияние на рынок ювелирных изделий, является цена на золото. Рассмотрим цену на золото за период 2008-2011 гг:

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Цена металла	688,92	954,77	1 071,80	1 311,28	¹ 673,01
Темп роста	-	138,59%	112,26%	122,34%	127,59%
Темп прироста	-	38,59%	12,26%	22,34%	27,59%

За последний год цена на золото выросло на 28%, что существенным образом сказалось на увеличении стоимости ювелирных изделий.

Что касается перспективы развития ювелирной промышленности, то многие аналитики видят несколько сценариев [5, С.70-71].

Первый сценарий развития предполагает превращение страны в сырьевой придаток экономически развитых стран [8, С.70]. Второй сценарий развития состоит во включении в международное разделение труда не только добывающей, но и частично обрабатывающей промышленности, в частности, ювелирной. Для того чтобы отечественной ювелирной промышленности стать импортозамещающей и экспортноориентированной, необходимо решение такой проблемы, как высокая фискальная нагрузка, не позволяющая покупать в необходимых для расширения производства количествах новейшее оборудование и драгоценные камни, которые облагаются довольно высокими пошлинами.

Как результат, хотя Россия добыла 164 тонны золота за 2011 год, переработке подлежало только 50 тонн [8, С.71]. Для сравнения: в Индии годовая добыча золота за 2011 год составила 3,4 тонн, объем переработки золота ювелирной промышленностью - 694 тонн (импорт золота), в Турции годовая добыча золота - 5,1 тонн, объем переработки золота ювелирной промышленностью - 303 тонн (импорт золота), в Италии золото не добывается, объем переработки золота ювелирной промышленностью - 284 тонн (импорт золота), по всем странам мира годовая добыча золота - 2138 тонн, в год объем переработки золота ювелирной промышленностью - 3659 тонн [9, С. 25].

Для успешной работы российской ювелирной промышленности требуется соответствие нормативно-правовой базы в нашей стране нормативно-правовой базе, существующей в странах-конкурентах. Следует отметить, что законодательство стран-конкурентов и их администрирование ювелирной промышленностью создают гораздо более привлекательные условия зарубежным компаниям для ведения ювелирного бизнеса даже на российском рынке. Сравним затраты отечественных и зарубежных предприятий:

Затраты	Предприятия	
	российские	зарубежные(на примере Италии)
Оплата процентов по кредитам, % годовых	15-20	2-3
Покупка золота	Цена Лондонской биржи +(1-3)% - маржа Банка России и коммерческого банка. НДС 18%. 100% предоплата.	Цена Лондонской биржи+(0,2-0,5)%. НДС не взимается. Отсрочка платежа до отгрузки товара.
Покупка драгоценных камней по импорту	Оплата пошлины в размере 20%. Взимается НДС в размере 18% от суммы стоимости контракта и пошлины.	Пошлина не взимается. НДС не уплачивается.
НДС на готовую продукцию, %	18	15

Порядок возмещения НДС при экспорте продукции	Необходимо оплачивать НДС с возмещением его в среднем через 6 месяцев	НДС либо не уплачивается, либо возвращается в момент пересечения границы
---	---	--

Источник: [10, С.263].

Следует констатировать факт отсутствия в России механизма поддержки экспорта ювелирной продукции при наличии фактических препятствий развитию важной отрасли в стране:

а) Высокие ввозные таможенные пошлины как на основное сырье для ювелирной промышленности - ювелирные камни, так и технологическое оборудование.

б) Излишнее администрирование промышленности со стороны государства, в том числе путем обязательного пробирного надзора.

В результате, за период 2000-2011 гг на российском внутреннем рынке доля только легального импорта ювелирных изделий из золота увеличилась в 15,6 раза. В абсолютном выражении (в тоннах) легальный импорт в Россию ювелирных изделий по данным Пробирной палаты по золоту вырос в 57 раз [8, С.72].

В качестве усиления отечественной ювелирной промышленности следует предпринять следующие меры:

1) Введение квотирования импорта готовых ювелирных изделий.

2) Отмена взимания НДС по ставке 18% на драгоценные металлы как на сырье для ювелирной отрасли (с возможным введением налога с продаж).

3) Приведение российского отраслевого законодательства в соответствие отраслевым законодательствам основных стран-конкурентов.

4) Противодействие контрабанде ювелирной продукции и незаконному обороту драгоценных металлов и драгоценных камней.

Литература:

1) О драгоценных металлах и драгоценных камнях : федеральный закон от 26.03.1998 г. № 41-ФЗ : [с изм. и доп.] // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 13. – Ст. 1463 ; 2011. – № 48. – Ст. 6728 ; 2012. – № 53, ч. 1. – Ст. 7607.

2) Об утверждении Положения о Государственном фонде драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 27.02.2003 г. № 127 // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 9. – Ст. 866.

3) Бабосюк, А. В. Место и роль ювелирной промышленности в мировой экономике / А. В. Бабосюк // Экономические науки. – 2008. – № 38. – С. 425-430.

4) Беркович, М. И. Ювелирное производство в России / М. И. Беркович, С. И. Галанин // ЭКО. – 2009. – № 7. – С. 80-95.

5) Горыня, А. С. Российская ювелирная промышленность. Состояние и проблемы / А. С. Горыня // Дизайн. Материалы. Технология. – 2007. – № 2 (3). – С. 81-83.

6) Гумеров, Ф. Ф. Итоги и планы ювелиров / Ф. Ф. Гумеров // Ювелирное обозрение. – 2008. – № 8. – С. 11.

7) Дронов, Д. С. Ювелирная культура: основные понятия и особенности современного развития / Д. С. Дронов // Обсерватория культуры : журнал-обозрение. – 2012. – № 1 (январь-февраль). – С. 102-105.

8) Карпухин, М. Три сценария развития российской золотопромышленности / М. Карпухин // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8 (II). – С. 70-74.

9) Никитин, А. Е. Конкуренция растет / А. Е. Никитин // Русский ювелир. – 2010. – № 11. – С. 23-27.

10) Сапожникова, Ю. Е. Стратегическое планирование как основа перспективного развития холдинга ювелирной отрасли промышленности / Ю. Е. Сапожникова // Бизнес в законе. – 2010. – № 1. – С. 263-265.

11) Русский Ювелир Эксперт [Электронный ресурс] : [сайт]. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://rjexpert.ru/> – Загл. с экрана.

12) Система профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) [Электронный ресурс] : [сайт]. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://spark-interfax.ru/> – Загл. с экрана.

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Окулов Е.В. - студент гр. 8Мбм-11, Книга А.С. - к.э.н, доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г.Барнаул)

Финансовый аспект затрагивает практически все сферы жизнедеятельности современного человека. Финансовая грамотность дает возможность управлять своим финансовым благополучием. Отсутствие элементарных финансовых знаний и навыков ограничивает возможности граждан по принятию правильных решений для обеспечения своего финансового благополучия.

На микроуровне экономические последствия и угрозы низкой финансовой грамотности населения выражаются в росте числа финансовых злоупотреблений, в накоплении населением избыточной кредитной задолженности, неэффективном распределении личных сбережений.

На макроэкономическом уровне низкая финансовая грамотность сдерживает развитие финансовых рынков, подрывает доверие к финансовым институтам и государственной политике по их регулированию, обуславливает дополнительную нагрузку на бюджеты всех уровней, приводит к снижению темпов экономического роста.

Недостаточный уровень финансовой грамотности является препятствием для развития отдельных финансовых инструментов и сегментов финансового рынка. Повышение ее уровня в России будет способствовать ускорению процесса осуществления пенсионной реформы, реформы банковского и страхового секторов, в частности, росту спроса на услуги добровольных пенсионных накоплений и страхования.

Рост финансовой грамотности населения позволит более активно развиваться сектору безналичных финансовых транзакций, поддержит тенденцию к снижению наличного денежного оборота, что способствует росту собираемости налогов, прозрачности и подконтрольности финансового сектора.

Повышение финансовой грамотности способствует росту качества финансовых услуг, позволяет расширить возможности граждан более эффективно использовать финансовые услуги. Данный процесс сокращает уязвимость перед финансовыми кризисами, а также ведет к постепенному снижению рисков излишней личной задолженности граждан по потребительским кредитам, уменьшению рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка, являясь важным фактором защиты потребителей финансовых услуг [1].

В России общественная значимость вопросов повышения финансовой грамотности населения еще не получила должного распространения и признания. Большинство граждан не разбираются в финансовых инструментах и не доверяют финансовой системе, имея перед собой многочисленные примеры потерь значительных денежных средств (замораживание счетов в Сбербанке, дефолт 17 августа 1998 года, крах финансовых пирамид и т.д.).

По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), сегодня почти половина россиян не имеют доступа к финансовым услугам и не ведут учета своих доходов и расходов, а более 73% граждан не имеет никаких сбережений. В последние годы лишь 37% граждан пользовались кредитами, а 62% не знают что такое банковские кредиты [2].

Финансовая грамотность включает способность вести учет всех поступлений и расходов, умение распоряжаться денежными ресурсами, планировать будущее, делать выбор

финансовых инструментов, создавать сбережения, чтобы обеспечить будущее и быть готовыми к нежелательным ситуациям, включая потерю работы. Повышение уровня финансовой грамотности реализуется посредством финансового образования или обучения, представляющим собой «процесс, в результате которого потребители финансовых услуг (инвесторы) повышают свои знания о финансовых продуктах, понятиях и рисках и с помощью информации, инструктирования и объективных советов развивают навыки и уверенность, повышают осведомленность о финансовых рисках и возможностях, делают обоснованный выбор, знают, куда обращаться за помощью, и предпринимают другие эффективные действия для улучшения своего финансового состояния». Таким образом, финансовое обучение выходит за рамки обеспечения финансовой информации и консультирования и должно регулироваться, что уже часто и делается, в частности для защиты денежных средств населения, выступающего в качестве клиентов финансовых организаций (потребителей в рамках договорных отношений).

Результатом процесса финансового образования должна быть совокупность двух элементов, обеспечивающих владение компетенциями финансовой грамотности:

1) владение индивидами информацией о существующих финансовых продуктах и их производителях (продавцах), а также существующих каналах получения информации и консультационных услуг;

2) способность потребителей финансовых услуг использовать имеющуюся информацию в процессе принятия решений: при осуществлении специальных расчетов, оценке риска, сопоставлении сравнительных преимуществ и недостатков той или иной финансовой услуги [3]. Повышение финансовой грамотности предполагает изменение объема знаний населения, изменение отношения к финансовым инструментам, изменение поведения населения в области управления личными финансами. Реализация последнего из перечисленных этапов повышения финансовой грамотности формирует определенные характеристики населения как клиентов коммерческих банков.

В настоящее время многие банки одной из своих задач видят повышение финансовой грамотности всех категорий клиентов. Чем больше люди знают о функционировании банковской системы в целом и об услугах, предоставляемых банком, тем более ответственными и взвешенными будут их решения. Повышение уровня финансовой осведомленности способствует снижению рисков банка, повышению лояльности существующих клиентов и привлечению новых.

В частности, одним из таких банков является Сбербанк. Он принимает участие в большом количестве мероприятий, направленных на повышение финансовой грамотности малого бизнеса и частных предпринимателей, оказывает предпринимателям консультационную, информационную и организационную поддержку. Сбербанк сотрудничает с уполномоченными федеральными и государственными органами власти, субъектами инфраструктуры государственной поддержки малого бизнеса и профильными некоммерческими организациями: «ОПОРОЙ РОССИИ», «Деловой Россией», Торгово-промышленной палатой, Ассоциацией молодых предпринимателей России и другими [4].

Территориальные банки проводят консультационные семинары, круглые столы и встречи по юридическим и экономическим вопросам предпринимательской деятельности, а также участвуют в ярмарках, форумах и других презентационных мероприятиях. На таких площадках бизнес, государственные органы и банковское сообщество находят общие пути решения актуальных проблем, создавая предпосылки для развития и модернизации предпринимательства в России.

В течение 2011 года территориальные банки приняли участие более чем в 4500 мероприятиях, на которых в общей сложности присутствовало около 60 тыс. бизнесменов. Примерно в 30% мероприятий Сбербанк выступал в качестве организатора или со-организатора. Крупные обучающие мероприятия по основам предпринимательства прошли при поддержке Восточно-Сибирского и Центрально-Черноземного территориальных банков в Кызыле, Красноярске и Воронеже. Центрально-Черноземный, Байкальский и Волго-

Вятский территориальные банки поддерживали проведение серий образовательных семинаров и форумов для малого бизнеса.

Литература:

1. Зеленцова, А. В. Повышение финансовой грамотности населения. Международный опыт и российская практика / А. В. Зеленцова, Е. А. Блискавка, Д. Н. Демидов // ЦИПСИР. – 2011. – 112 стр.
2. Национальное агентство финансовых исследований [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Электрон. текст. дан. – Москва, 2008-2013. – Режим доступа: <http://nacfin.ru/>. – Загл. с экрана.
3. Гид по финансовой грамотности / кол. авторов. — М. : КНОРУС : ЦИПСИР, 2010. — 456 с.
4. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс] / Электрон. текст. дан. – Барнаул, 1997-2013. – Режим доступа: <http://sberbank.ru/>. – Загл. с экрана