

## РАЗВИТИЕ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

Алтухова М.Ю. - студентка группы ФК-02, Щербакова Н. В. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

Внедрение банковских карт значительно повысило доступность банковских услуг для потребителей, избавив их от необходимости каждый раз добираться до офиса банка, чтобы оплатить чек, получить наличные или узнать остаток на своем счете. Банки же получили возможность расширить свою сбытовую сеть, устанавливая банкоматы и терминалы по обслуживанию своих карт, вместо того чтобы строить новые отделения.

Одним из важных факторов успеха российских банков является их способность управлять издержками и возможность снижать их за счет внедрения новых технологий и методов обслуживания клиентов. Наиболее эффективными технологиями, которыми могут воспользоваться банки в конкурентной борьбе, является внедрение различных форм дистанционного обслуживания [3, с. 6].

Банковское обслуживание клиентов через сеть Интернет снижает затраты банка за счет сокращения персонала, уменьшения количества отделений и филиалов банков, т.к. обслуживание через Интернет позволяет в несколько раз увеличить количество клиентов, освободить часть филиальной сети от операции с физическими лицами.

Широкое внедрение систем ДБО началось за рубежом уже с начала 80-х годов, а в отдельных банках и еще ранее. Эволюция систем ДБО основывалась на развитии средств телекоммуникации и банковских компьютерных технологий. Вначале возникли системы предоставления банковских услуг по телефону и по модему, а в настоящее время наблюдается бум в развитии систем банковского обслуживания через Интернет.

Дистанционное банковское обслуживание- это предоставление возможности клиентам совершать банковские операции, не приходя в банк, с использованием различных каналов телекоммуникации [1, с. 5 ].

Дистанционное банковское обслуживание доступно, как для клиентов – физических лиц, так и для клиентов – юридических лиц. Среди систем ДБО наибольшее распространение в России получили системы с использованием компьютера и телефона.

Услуги по ДБО регулируются следующими положениями Центрального Банка России: [3, с. 16-17]

1. Положение от 16.07.2012 г. №385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ»;

2. Положение от 19.06. 2012 г. №383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств»;

3. Положения от 24.04.2008 г. № 318-П «О порядке ведения кассовых операций в кредитных организациях на территории РФ» (п. 2.8 «Организация работы с денежной наличностью при использовании банкоматов, электронных кассиров, автоматических сейфов и других программно-технических комплексов»);

4. Положения от 23.06.1998 г. № 36-П «О межрегиональных электронных расчетах, осуществляемых через расчетную сеть Банка России»;

5. Положения от 12.03.1998 г. № 20-П «О правилах обмена электронными документами между Банком России, кредитными организациями (филиалами) и другими клиентами Банка России при осуществлении расчетов через расчетную сеть Банка России».

6. Временное положение от 10.02.1998 г. № 17-П «О порядке приема к исполнению поручений владельцев счетов, подписанных аналогами собственноручной подписи, при проведении безналичных расчетов кредитными организациями»

Система ДБО имеет следующие свойства: [2, с. 5-6]

1. Целостность – между элементами системы установлены тесные связи, она представляет собой единое целое.

2. Целенаправленность – элементы системы ДБО функционируют ради достижения общей цели системы.

3. Синергичность – означает, что только в случае совместного функционирования всех элементов системы максимально эффективно в интересах достижения общей цели достигается максимальный эффект деятельности всей системы, выраженный в данном случае в количестве дистанционных операций и их денежном эквиваленте, количествах пользователей и их удовлетворённостью качеством обслуживания.

4. Гомеостазис – устойчивое функционирование системы ДБО при достижении общей цели;

5. Делимость – систему можно разделить на несколько самостоятельно функционирующих элементов, каждый из которых можно рассматривать отдельно как систему.

6. Иерархичность – система ДБО является частью автоматизированной банковской системы, т.е. более крупной системы, а каждый элемент системы ДБО также в свою очередь можно представить как систему, только низшего уровня;

7. Адаптивность – приспособляемость системы ДБО к изменяющимся внутренним и внешним условиям, например, к изменениям в требованиях регулятора, в состоянии банковской системы, в уровне развития банковских технологий и т.д. Подтверждением этому свойству является тот факт, что система постоянно совершенствуется;

8. Управляемость – элементы системы подлежат управлению, а значит и развитие всей системы ДБО управляемо.

9. Надежность – устойчивое функционирование системы в стрессовых условиях на протяжении определенного периода времени.

С точки зрения способов оказания услуг дистанционного банковского обслуживания можно выделить следующие виды:

1. Интернет – банкинг – оказание услуг ДБО на основе банковской системы платежей через интернет;

2. Мобильный банкинг – оказание услуг ДБО на основе мобильных технологий;

3. Внешние сервисы – киоски, банкоматы, АТМ;

4. Телефонный банкинг – оказание услуг ДБО на основе банковской системы голосовых сообщений;

5. Классический «Банк-Клиент»

Наиболее востребованный и распространенный на сегодняшний день вид ДБО в мире – интернет - банкинг.

Самым популярным интернет - банком в России с существенным отрывом от конкурентов является Сбербанк Онлайн – им пользуются 3 из 4 пользователей интернет - банкинга. В таблице 1 представлены наиболее популярные интернет-банки по доле пользователей интернет банкинга [6]. Пятерка наиболее популярных интернет - банков охватывает почти 90% пользователей интернет - банкинга. Именно эти интернет - банки формируют мнение об интернет банкинге, пользовательские привычки и ожидания.

Таблица 1 - Наиболее популярные интернет - банки по доле пользователей интернет - банкинга по состоянию на 30.04.2014 г.

№ п./п.	Интернет-банк	Доля, %
1	Сбербанк России	73,6
2	Альфа-Банк	15,0
3	ВТБ24	14,1
4	Русский Стандарт	7,8
5	ТКС Банк	5,6
6	Связной Банк	4,2
7	ХоумКредит Банк	4,1
8	Райффайзенбанк	4,1
9	Промсвязьбанк	3,0
10	Банк Уралсиб	2,8

Наиболее популярной задачей, которую решают пользователи интернет - банков, является просмотр выписок по счету и истории операций, что видно по рисунку 1.



Рисунок 1 – Доли пользователей интернет - банков, совершивших операции в интернет - банке за 2014 год

Пользование интернет - банкингом сильно различается в зависимости от опыта пользователя. Так, среди подключившихся к интернет - банкингу менее года назад лишь 22% заходят в интернет-банк несколько раз в неделю. Среди пользователей с опытом более 3 лет доля входящих в интернет-банк несколько раз в неделю составляет уже 45%. Доля пользующихся интернет-банком раз в месяц и реже за 3 года пользования сокращается с 20% до 7%. Аналогично с течением времени меняется платежная активность пользователей. Так через 1-2 года с начала пользования интернет - банком доля плательщиков коммунальных услуг возрастает с 7% до 20%, а переводы в другой банк совершают 8% против 2% [4].

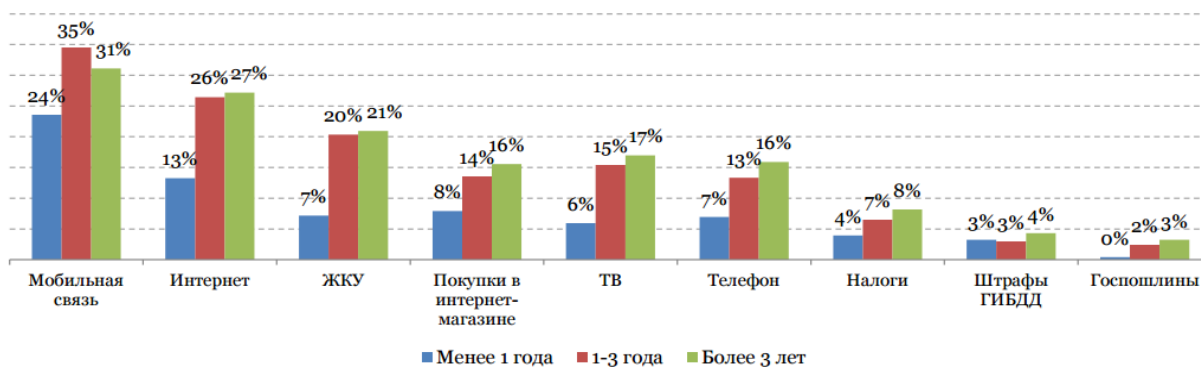


Рисунок 2 – Доли пользователей интернет - банков, совершивших операции в интернет-банке за месяц, в зависимости от давности пользования интернет -банкингом

Динамика развития банковской отрасли показывает, что системы ДБО актуальны и востребованы бизнес-сообществом. При этом существующие формы удаленного обслуживания в большей степени являются взаимодополняющими, нежели конкурирующими, системами банковского обслуживания. Так как наличие разнообразных каналов передачи информации дает возможность выбрать не только одну форму удаленного банкинга, но и их комбинацию, позволяющую максимально удовлетворить потребности клиентов, исходя из функциональных возможностей нескольких систем дистанционного обслуживания и стоящих перед предприятиями задач. Главным удобством дистанционного

обслуживания клиентов является то, что клиент может управлять своими счетами дистанционно с обычного компьютера или ноутбука с выходом во всемирную сеть, не ограничивая себя территориально, экономя деньги и время [4]. При этом развитию в РФ дистанционного банковского обслуживания препятствуют факторы, такие как: невысокий уровень доверия и популярности банковских услуг у клиентов; низкий уровень финансовой культуры и технической грамотности клиентов; законодательные ограничения; наличие рисков.

#### Список использованных источников:

1. Горчакова М. Е. Дистанционное банковское обслуживание: учеб. пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. – 65 с.
2. Дьякова О.Н. Содержание системы дистанционного банковского обслуживания // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1
3. Жабреев, А.Д. Использование сети Интернет для улучшения системы обслуживания / А.Д. Жабреев. – М. : Лаборатория книги, 2012. – 116 с.
4. Кибанки.рф [Электронный ресурс] / Дистанционное банковское обслуживание. – Электрон. текст. дан. – М., 2014. – Режим доступа: <http://www.xn--80abucgdu.xn--p1ai/articles/distantsionnoe-bankovskoe-obslyzhivanie-dbo>. – Загл. с экрана.
5. Bankir.ru [Электронный ресурс] / Электронный банкинг. – Электрон. текст. дан. – М., 2014. – Режим доступа: <http://bankir.ru/tehnologii/s/distancionnoe-bankovskoe-obslyzhivanie-v-rossii-i-stranah-evropi-i-ssha-2268240/#ixzz3UNs0DoMJ>. – Загл. с экрана.
6. Marksw Webb.ru [Электронный ресурс] / Интернет банкинг 2014 . – Электрон. текст. дан. – М., 2014. – Режим доступа: <http://markswwebb.ru/upload/pdf/Markswwebb-Internet-Banking-Rank-2014.pdf>. – Загл. с экрана.

#### РЫНОК ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ РФ

Карпова Е.В. – студент гр. 8 Мбм -31, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В соответствие с рядом документов программного характера, такими как Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации, Основные направления денежно-кредитной политики и другими, одним из важнейших направлений является сокращение наличного денежного оборота и внедрение инструментов безналичных расчетов, базирующихся на современных банковских технологиях, включая банковские карты.

В результате приоритетности данного направления в экономической и денежно-кредитной политике количество выпускаемых карт с каждым годом стремительно растет, соответствующая динамика представлена на Рисунке 1. По данным Центрального банка по состоянию на 01.10.2014 г. в РФ было выпущено 224,29 млн. карт, что на 70 % выше, чем на аналогичную дату 2010 г. Но, следует отметить, что годовые темпы прироста сокращаются на протяжении рассматриваемого периода, так, в 2012 г. темп прироста составил 20 %, в 2013 г. – 14 %, а в 2014 г. – 6 %.

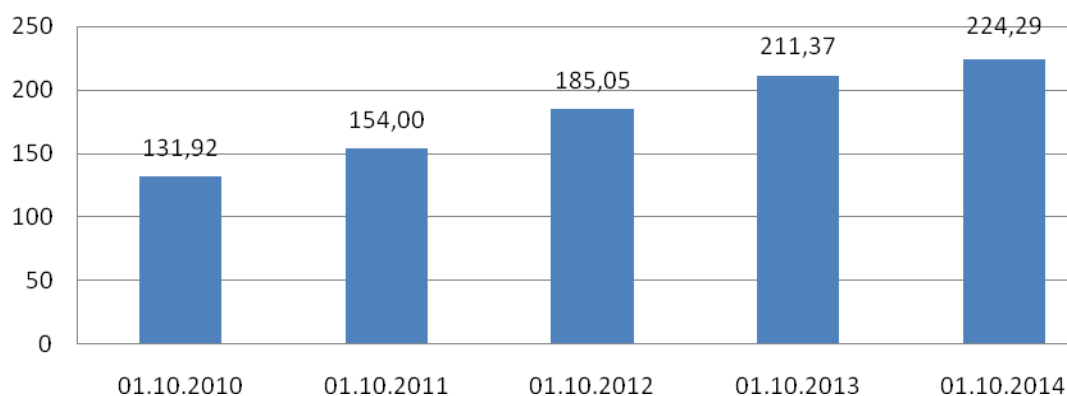


Рисунок 1– Количество расчетных и кредитных карт, эмитированных в РФ, млн. шт.

В соответствии с рассмотренными показателями можно выделить следующие особенности рынка пластиковых карт России:

- 1) основное развитие рынка пластиковых карт происходит за счет зарплатных проектов, а не за счет индивидуальных вкладчиков и держателей карт;
- 2) тенденция к снижению стоимости карт и размера комиссии за их использование как реакция на высокую конкуренцию на данном сегменте рынка банковских услуг;
- 3) отсутствие у большинства банковских организаций системы уведомлений клиента об изменении процентной ставки;
- 4) повышение стоимости услуги снятия денежных средств с кредитной карты в банкомате, это связано со стимулированием клиентов к использованию кредитных карт как одного из инструментов безналичных расчетов, а не источника наличных денежных средств;
- 5) зависимость от международных платежных систем, что порождает опасность финансовой, технической и интеллектуальной зависимости, а также поставок программного обеспечения и комплектующих. [2] Основу мирового рынка пластиковых карт, также как и российского, составляют две крупнейшие компании: Visa International и MasterCard International, им наиболее подчинен рынок банковских карт России.

Из-за данных особенностей во многом возникают проблемы рынка пластиковых карт в России, которые мешают его дальнейшему развитию, к ним можно отнести следующие:

- 1) неразвитость телекоммуникационной инфраструктуры по сравнению с другими странами;
- 2) недоверие населения к банкам, сложившееся в результате серьезных финансовых кризисов;
- 3) отсутствие полноценно разработанной государственной политики в отношении рынка пластиковых карт, которая предусматривала бы как законодательное регулирование всего комплекса отношений между участниками рынка, так и разработку программ поддержки отечественных инновационных решений в области расчетов пластиковыми картами;
- 4) проблема безопасности;
- 5) отсутствие информационно-просветительской работы по обучению и развитию навыков работы с банковскими картами;
- 6) высокая степень риска при осуществлении банковских услуг с пластиковыми картами. [1]

Кроме выявленных групп проблем, по мнению многих экспертов, необходимо выделить особенной группы, связанной с проявлением правового риска. Действие данного риска можно проиллюстрировать следующими примерами:

- 1) возможное увеличение лимитов доступных средств без подписания соответствующих соглашений кредитного характера с помощью технических средств особо важным держателям карт банка, что ведет к возникновению перерасхода средств на счете;

- 2) несоблюдение нормативов по созданию резервов и отнесению заемщиков к различным группам риска;
- 3) отсутствие внутрибанковских положений по деятельности с использованием пластиковых карт в подразделениях, требуемых Центральным банком РФ;
- 4) недостаточный контроль за операциями по корпоративным банковским картам;
- 5) несоответствие времени фактического совершения операции и списания денежных средств, это связано с особенностью технологии осуществления расчетов с использованием платежных карт
- 6) несоблюдение нормативов по риску на одного заемщика по кредитным картам, данные нарушения маловероятны, они могут иметь место исключительно в небольших банках, которые держатся только на своих учредителях и небольшом круге ключевых клиентов;
- 7) возможность проведения операций по некоторым типам карт на небольшие суммы без проведения авторотационного запроса в соответствии с правилами международной платежной системы;
- 8) многочисленность рисков, связанных с нарушением Федерального закона от 07.08.2001 г. №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». [3]

Преодоление рассмотренных проблем и снижение приведенных рисков предопределяет основные перспективы развития рынка пластиковых карт. Наибольшее позитивное влияние на данный сегмент оказывают повышение уровня доходов населения и рост числа сервисных точек и банкоматов. С учетом того, что экономика России постепенно переходит к инновационному типу развития, должны измениться и технологии проведения безналичных расчетов. Стимулом к более активному применению карт могли бы стать современные технические решения, касающиеся проведение операций с картой с помощью специальных платежных терминалов и банкоматов, а также компьютерной техники и мобильных телефонов, имеющих доступ к Интернету.

#### Список использованных источников:

1. Бикмаев, Ш. Р. Развитие рынка платежных карт в современных условиях / Ш. Р. Бикмаев // Финансы и кредит. – 2011. – № 41. – С. 65-71.
2. Булатова, А. И. Рынок пластиковых карт в России: особенности и перспективы развития / А. И. Булатова, А. Р. Рахматуллина // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 56-59.
3. Дубровина, А. М. Правовые риски банков при работе с платежными картами / А. М. Дубровина // Финансы и кредит. – 2012. – № 2. – С. 41-50.

### СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ

Авраменко А. А. – студент гр. 8 Мбм - 41, Щербакова Н. В. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Потребительское кредитование – это кредитование банком физических лиц для приобретения последними товаров (работ, услуг) для личных, бытовых и иных непроизводственных нужд [2]. Активное развитие потребительского кредитования сопровождается ростом долговой нагрузки населения, что зачастую приводит к возникновению просроченной задолженности у заемщиков. Просроченная задолженность – это не погашенная в срок задолженность по основному долгу и/или плановым процентам за пользование ссудой, а также иным платежам по кредитному договору (договору об открытии не возобновляемой кредитной линии) [2].

Актуальность выбранной темы исследования вызвана рядом причин, проявляющихся в увеличивающихся объемах потребительского кредитования, падении реальных доходов населения РФ, недостаточно высоком уровне финансовой грамотности, что в сочетании ведет к неблагоприятной ситуации на рынке потребительского кредитования в РФ.

Цель данного исследования - анализ уровня просроченной задолженности физических лиц РФ за 2011 – 2014 года. Задачи исследования: изучить состояние рынка потребительского кредитования в РФ; проанализировать показатели просроченной задолженности физических лиц РФ; выявить причины возникновения просроченной задолженности по кредитам и обозначить меры по ее уменьшению.

Рынок потребительского кредитования в РФ после почти трехлетнего периода «кредитного бума» с начала 2014 года вошел в стадию «охлаждения». Согласно данным статистики Банка России, темпы роста рынка сократились вдвое по сравнению с 2013 годом. Среднемесячные темпы роста кредитов, выдаваемых физическим лицам, упали с 2,2 % в 2013 году до 1,4 % в первом полугодии 2014 года [1].

Совокупная задолженность физических лиц по банковским ссудам за первое полугодие 2014 года выросла на 7,9 % (за аналогичный период 2013 года рост составлял 14,2 %) и превысила 10 трлн. рублей, что составляет 16 % ВВП РФ. В развитых странах этот показатель гораздо выше: 50 – 80 % ВВП. Министерство экономического развития Российской Федерации установило целевой долгосрочный уровень отношения кредитов населению к ВВП на уровне 54 % к 2030 году.

Несмотря на то, что уровень задолженности российских граждан не является чрезмерным, структура совокупной задолженности не может быть признана вполне рациональной и заметно отличается от структуры задолженности жителей развитых стран. Так, в США и Европе большая часть долга приходится на ипотечные кредиты, характеризующиеся длинными сроками погашения и более низкими процентными ставками. В России около половины заемщиков (48 %) берут потребительские кредиты, характеризующиеся короткими сроками погашения (до 1 года) и высокими процентными ставками, составляющими десятки процентов годовых [6].

За первые пять месяцев 2014 года физическим лицам было выдано кредитов в объеме 3,4 трлн. рублей, в то время как чистый объем задолженности вырос всего на 0,6 трлн. рублей - до 10,5 трлн. рублей. Это говорит о том, что 84 % от объема выданных с начала года кредитов было направлено на погашение существующей задолженности, то есть на рефинансирование. В 2013 году за аналогичный период на рефинансирование заемщики направляли 74 % от объема выданных кредитов [1]. Просроченная задолженность в 2013 году росла в 4 раза быстрее по сравнению с 2012 годом.

Основными причинами роста просроченной задолженности являются: бурный рост потребительского кредитования в 2011 – 2013 гг., высокая долговая нагрузка в ряде сегментов заемщиков. В среднем один должник имеет более 1 проблемного кредита, средний показатель по России составляет 1,3, а максимально зафиксированный – 17 просроченных кредитов разным банкам. В пересчете на каждого жителя РФ объем задолженности составляет 73 тысячи рублей. С учетом показателя средней заработной платы в РФ, составляющей 32,3 тысячи рублей [6], можно посчитать, что каждый россиянин, включая инвалидов, стариков и детей, должен банкам в среднем по 2,3 месячных зарплаты. Ситуация по отдельным регионам сильно отличается от среднего значения.

Самая благоприятная ситуация с точки зрения долговой нагрузки на одного жителя сложилась в четырех регионах России, однако, причиной этому скорее является низкое проникновение коммерческих банков в представленные регионы.

По данным НБКИ, на 01.04.2014 года объем просроченной задолженности составил 594 млрд. руб. (+ 42,78 % за год). В 2013 году объем просрочки был в 1,7 раз ниже – 434,5 млрд. рублей [5]. Наибольший прирост показали просроченные долги по кредитным картам + 120,39 %, наименьший – по ипотеке + 5,63 %. Из 57 миллионов действующих кредитов на 1 июля 2014 г. 6,5 миллиона (11,49 %) кредитов имеют просрочки. Относительно стабильна

доля просроченной задолженности по автокредитам. Улучшение заметно только в сегменте ипотеки (рис. 1) [5].

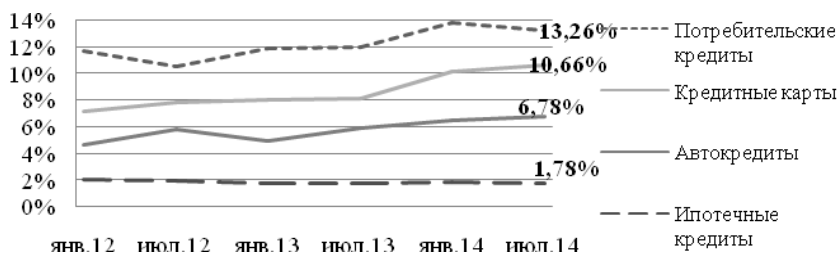


Рисунок 1 - Удельный вес просроченных действующих кредитов в РФ

На 1 июля 2014 года 61 % от общего объема розничных кредитов занимали займы на покупку потребительских товаров и кредиты с использованием кредитных карт. Именно на эти два сегмента приходится более 80 % просроченной задолженности [3].

Доля просроченной задолженности в совокупном розничном кредитном портфеле банков на 1 июля 2014 года составила 7,3 %, год назад этот показатель был на уровне 5,2 %. Наибольший удельный вес «плохих» ссуд характерен для банков, специализирующихся на потребительском кредитовании, в отличие от универсальных банков с диверсифицированным кредитным портфелем.

В среднем заемщик в России, по данным НБКИ, тратит на обслуживание своего долга в банке около 26 % ежемесячного дохода (при этом критическим считается показатель в 50 %). При этом у жителей других стран на выплаты по кредиту уходит гораздо меньшая часть доходов: во Франции граждане тратят на погашение кредита 12 % от доходов, в Америке – 9,1 %, в Германии – около 3 % [2].

Портрет можно охарактеризовать среднестатистического должника по кредиту следующим образом (рис. 5): это чаще всего мужчина (53 %) в основном со средним специальным или средним профессиональным образованием (76 %), реже с высшим (24 %).

Среди мужчин - должников преобладают те, кто имеет два и более просроченных банковских кредита и долги по оплате других услуг (связь, ЖКХ и т. д.). Если заемщик имеет шесть или более просроченных кредитов, то, с большой долей вероятности, он не погасит подобные кредиты никогда [5].

Основные причины невозврата кредитных средств представлены на рисунке 2.

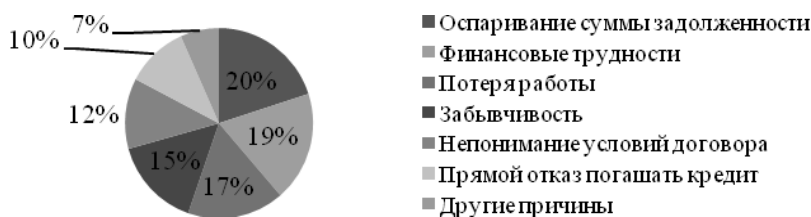


Рисунок 2 - Причины неплатежей физических лиц по кредитам в 2012– 2013 гг.

При анализе причин неплатежей заметно снижение числа прямых отказов погашать кредит, в отличие от числа заемщиков, ссылающихся на временные финансовые трудности (число таковых увеличилось за 2013 год на 13 %) [1].

Для поддержания качества кредитного портфеля физических лиц банки в основном пользуются следующими инструментами: продажа долгов коллекторам и списание безнадежных ссуд за счет резервов. Большинство банков для увеличения эффективности сбора просроченной задолженности прибегает к помощи коллекторских агентств. Объем просроченной задолженности по банковским кредитам, переданной в работу коллекторским агентствам, по итогам 2013 года составил 185 млрд. рублей против 160 млрд. рублей по итогам 2012 года.



Одним из способов борьбы с просроченной задолженностью является ведение коллекторской работы силами самого банка - внедрение системы мониторинга и взыскания просроченной задолженности. В частности, НБКИ предлагает кредитным организациям систему мониторинга финансового поведения заемщиков «Сигнал». Система «Сигнал 2.0» – это оповещение банка о появлении определенных изменений в кредитной истории заемщика. Банк может определять список клиентов, которые будут проходить проверку по различным критериям с возможностью индивидуальной параметризации. Сработавший сигнал банк получает без запроса, непосредственно после наступления события. Также имеется возможность получения информации из кредитной истории без запроса её в НБКИ [5]. Кредиторы активно внедряют данную систему и на начало 2014 года насчитывалось порядка 60 банков, использующих «Сигнал 2.0».

Такой подход не является полноценной мерой борьбы с просроченной задолженностью физических лиц, но постоянный автоматический мониторинг данных заемщиков может принести неплохие результаты, позволяя управлять сбором задолженности на ранних этапах просрочки.

Подводя итоги можно сделать вывод, что причины неплатежей делятся на микро- и макроэкономические. На макроуровне это нестабильность политической и экономической ситуации в стране; агрессивная кредитная политика значительного ряда коммерческих банков РФ, их борьба за лидирующие позиции на рынке потребительского кредитования; увеличивающиеся темпы потребительского кредитования; недостаточная финансовая грамотность населения страны. К причинам на микроуровне относятся: формирование банками некачественных кредитных портфелей, т.е. отсутствие полной и тщательной проверки потенциальных заемщиков; неточное или неправильное консультирование клиентов, следствием чего является непонимание ими условий кредитного договора; несвоевременность обнаружения просрочки по кредиту.

Меры по борьбе с ростом просроченной задолженности, следовательно, тоже можно разбить на две части: первые предполагают совершенствование законодательной базы, повышение финансовой грамотности населения и реализуются на федеральном уровне. Второй блок включает меры, направленные на улучшение качества кредитного портфеля, реализуется на уровне коммерческого банка. На данный момент времени меры, принимаемые для борьбы с просрочкой физических лиц, не являются достаточно эффективными. Деятельность по взысканию просроченной задолженности требует четкого правового регулирования, обозначения правил, рамок, прав и обязанностей всех сторон процесса. Отсутствие проработанных мероприятий, обеспечивающих досудебный своевременный возврат заемных средств, не позволяет банкам предоставлять дешевые и доступные кредиты. Коммерческим банкам необходимо тщательно выстраивать работу со своими заемщиками, дифференцировать подходы, используемые в своей практике, в зависимости от характеристик заемщиков, постоянно актуализировать применяемые модели оценки кредитоспособности клиентов.

#### Список использованных источников

1. Arb.ru. [Электронный ресурс] / Ассоциация российских банков – Электрон. текст. дан. – Москва, [2014]. – Режим доступа: <http://arb.ru/>. – Загл. с экрана.
2. Banki.ru [Электронный ресурс] / информационный портал «Банки.Ру» – Электрон. текст. дан. – Москва, [2014]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/>. – Загл. с экрана.
3. Finmarket.ru [Электронный ресурс] / Электронное периодическое издание «Информационное агентство «Финмаркет» – Электрон. текст. дан. – Москва, [2014]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/news/3776436/>. – Загл. с экрана.
4. Когда лопнет «пузырь» потребкредитов? [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дан. – Москва, [2014]. – Режим доступа: <http://www.creditcoop.ru/finance/124-fininfo/1166-potrebcredit-puzyr>. – Загл. с экрана.

5. Национальное бюро кредитных историй [Электронный ресурс] – Электрон.текст. дан. – Москва, [2014]. – Режим доступа: <http://www.nbki.ru/>. – Загл. с экрана.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Электрон.текст. дан. – Москва, [2014]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – Загл. с экрана.

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Болязина А.С. – студент гр. ФК-02, Щербакова Н. В. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Данная тема является актуальной в связи с активным развитием кредитования физических лиц, так за последние пять лет прирост кредитов, предоставленных физическим лицам, составил около 230% (на 01.01.2010 года выдано 2 613 560 млн. руб., на 01.01.2015 года – 8 624 645 млн. руб.) [10]. Кредиты населению страны, с одной стороны, являются основным источником прибыли банков, а с другой, обеспечивают платежеспособный спрос, с их помощью граждане удовлетворяют свои возрастающие потребности, а предприятия и торговые организации могут быстро реализовать свою продукцию и получить прибыль.

Процесс оформления и выдачи кредитов физическим лицам в коммерческом банке называется кредитным процессом. Этот процесс состоит из цепочки последовательных этапов: от принятия и рассмотрения кредитной заявки потенциального заемщика, до погашения им задолженности по кредиту и процентам перед банком. Коммерческие банки самостоятельно регламентируют кредитный процесс, как правило, он состоит из следующих последовательных этапов.

Первым этапом выдачи кредита является рассмотрение работником кредитного отдела банка заявки на получение кредита и беседа с потенциальным заемщиком. Предварительная информация о потенциальном заемщике отражена в кредитной заявке (личные данные заемщика, контакты, размер ежемесячного дохода, запрашиваемая сумма кредита и др.). Путем интервьюирования потенциального заемщика оцениваются причины, цели кредитования, планируемые источники погашения кредита, изучаются другие вопросы, позволяющие сформировать предварительное мнение о заявителе. Работник кредитного отдела банка обязан ознакомить клиента с порядком и правилами предоставления кредитов в данном банке, а также обсудить с ним список документов, необходимых для продолжения кредитного процесса.

Вторым этапом процесса кредитования является оценка кредитоспособности заемщика, в ходе которой оценивается способность заявителя в полном объеме и в установленный срок погасить свои финансовые обязательства перед банком-кредитором. На этом этапе работником кредитного отдела банка изучаются справки о доходах клиента и их источниках. Также изучается и оценивается обеспечение кредита: имущество для залога, поручительства третьих лиц. Оценка залога производится экспертом соответствующего кредитного отдела банка или независимым экспертом. После заключения эксперта о приемлемости залога или других форм обеспечения исполнения обязательств по кредиту работник кредитного отдела банка переходит к этапу подготовки кредитного договора.

Процесс подготовки кредитного договора предполагает достижение согласия между кредитором и заемщиком по следующим принципиальным вопросам, отражаемым в пунктах кредитного договора: объект кредитования, цель кредитования, размер кредита, срок кредитования, процентная ставка за пользование кредитом, обеспечение кредита, ответственность сторон за невыполнение договорных обязательств, финансовые санкции со стороны банка за нецелевое использование кредита.

После подписания кредитного договора наступает этап его выдачи заемщику [3]. Денежные средства физическим лицам предоставляются в безналичном порядке путем

зачисления денежных средств на банковский счет клиента-заемщика физического лица либо наличными денежными средствами через кассу банка [1].

Наиболее длительным этапом кредитного процесса является обслуживание кредита. Процедура обслуживания кредита предусматривает осуществление работником кредитного отдела банка контрольных функций для обеспечения наблюдения за финансовым состоянием заемщика. Для этого работник кредитного отдела банка периодически анализирует финансовую состоятельность заемщика в течение срока использования кредита, отслеживает соблюдение заемщиком графика платежей по кредиту, ведет кредитное досье заемщика, контролирует целевое использование кредитных средств.

Окончательным этапом кредитного процесса является погашение кредита. Успешное окончание кредитного процесса возможно только при правильной организации всех предыдущих этапов [3].

Чтобы избежать потери в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств, банк формирует обязательные резервы на возможные потери по ссудам. Для определения размера расчетного резерва ссуды классифицируются в одну из пяти категорий качества:

I (высшая) категория качества (стандартные ссуды) – отсутствие кредитного риска (вероятность финансовых потерь по ссуде равна нулю);

II категория качества (нестандартные ссуды) – умеренный кредитный риск (вероятность финансовых потерь по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от одного до 20 процентов);

III категория качества (сомнительные ссуды) – значительный кредитный риск (вероятность финансовых потерь по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 21 до 50 процентов);

IV категория качества (проблемные ссуды) – высокий кредитный риск (вероятность финансовых потерь по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 51 процента до 100 процентов);

V (низшая) категория качества (безнадежные ссуды) – отсутствует вероятность возврата ссуды в силу неспособности или отказа заемщика выполнять обязательства по ссуде, что обуславливает полное (в размере 100 процентов) обесценение ссуды [2].

В последние годы рынок потребительского кредитования в России развивался ускоренными темпами. Динамику рынка во многом определяют банки - лидеры потребительского кредитования. Согласно рейтингу информационного портала Банки.ру, на февраль 2015 года в ТОП-5 банков РФ «Кредиты физическим лицам» входят:

1. ОАО «Сбербанк России» - 4 059 434 177 тыс. руб.
2. ПАО «ВТБ 24» - 1 386 308 578 тыс. руб.
3. ОАО «Газпромбанк» - 300 174 504 тыс. руб.
4. ОАО «Альфа-Банк» - 276 793 945 тыс. руб.
5. ОАО «Россельхозбанк» - 271 687 225 тыс. руб.

Российские банки в борьбе за клиента постоянно пытаются улучшить условия кредитования. В таблице 1 отражено сравнение условий потребительского кредита без обеспечения по ТОП-5 банков РФ.

Таблица 1 - Условия потребительского кредита без обеспечения, руб. [4, 5,6,7,8,9]

Наименование банка	Сумма	Срок	Процентная ставка
ОАО «Сбербанк России»	15 000 – 1 500 000	До 5 лет	20% – 24%
ПАО «ВТБ 24»	100 000 – 1 500 000	До 5 лет	26,5% – 34,5%.
ОАО «Газпромбанк»	30 000 – 600 000	До 5 лет	от 23%
ОАО «Альфа-Банк»	50 000 – 1 000 000	До 3 лет	23,99% – 43,49%
ОАО «Россельхозбанк»	10 000 – 750 000	До 3 лет	от 30%

Таким образом, можно отметить, что самые выгодные условия для физических лиц предлагает лидер рейтинга ОАО «Сбербанк России», у которого самые низкие процентные ставки по сравнению с другими банками, максимальная сумма и срок кредита. Также из таблицы 1 видно, что наименее приемлемыми условиями для населения являются у ОАО «Альфа-Банк», где самые высокие ставки и короткий срок по потребительскому кредиту без обеспечения.

Но в связи со сложившимся сложным экономическо-политическим положением Российской Федерации, падением курса рубля (за последние два года курс доллара США увеличился почти на 130%, так на 01.01.2013 г. – 30,4215 руб., а на 03.02.2015 г. – 69,6640 руб.), ростом инфляции, с 2012 года инфляция выросла примерно на 10% (2012 год – 6,6%, февраль 2015 года 16,7%), и повышением ключевой ставки Банком России с 16 декабря 2014 года до 17,00% годовых, с целью ограничения существенно возросших девальвационных и инфляционных рисков, произошло увеличение средневзвешенных процентных ставок кредитных организаций по кредитным операциям физических лиц в рублях более чем на 3%, как видно из таблицы 2 [10].

Таблица 2 – Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитным операциям физических лиц в рублях на январь 2013 – январь 2015 года, %

Срок	Январь 2013	Январь 2014	Абсолютный прирост	Январь 2015	Абсолютный прирост
До 1 года	26,20	26,21	0,01	29,28	3,07
Свыше 1 года	21,70	18,92	2,78	22,63	3,71

В результате роста средневзвешенных процентных ставок в начале 2015 года наблюдается снижение объема предоставленных кредитов физическим лицам и увеличение размера просроченной задолженности, как видно из таблицы 3.

Таблица 3 – Кредиты, предоставленные физическим лицам в РФ [10]

Дата	Объем кредитования, млн. руб.	Темп роста, %	Просроченная задолженность, млн. руб.	Темп роста, %
01.01.2010	2 613 560	-	241 010	-
01.01.2011	3 649 100	139,6	279 295	115,9
01.01.2012	5 438 651	149,1	290 305	103,9
01.01.2013	7 226 423	132,9	312 508	107,6
01.01.2014	8 778 163	121,5	226 975	72,6
01.01.2015	8 624 645	98,3	665 643	293,3

Как следует из таблицы 3, за весь период анализа рост объем кредитования составил около 230%, за период 2014 – 2015 г.г. произошло снижение кредитования физических лиц на 1,7%. В свою очередь увеличение размера просроченной задолженности произошло на 193,3%, что говорит о снижении кредитоспособности населения как возможности платить по своим обязательствам в полном объеме и в установленный срок. Задолженность физических лиц по кредитам растет в России быстрее, чем кредиты, следовательно, одной из основных проблем кредитования на ближайшую перспективу будет являться проблема невозврата полученного кредита. Таким образом, текущие проблемы потребительского кредитования в России во многом связаны с периодом бурного развития данного направления работы банков. Деятельность российских банков в сфере потребительского кредитования существенно усложнилась отсутствием четко работающей и отрегулированной системы контроля потребительской кредитной истории, которая с успехом работает в большинстве стран Запада. Банк должен оперативно отсекал недобросовестных заемщиков. Совершенствование организации кредитования физических лиц в коммерческом банке

вызвано необходимостью оценивать кредитные риски уже на этапе рассмотрения заявки клиента и развитием системы кредитного мониторинга.

#### Список использованной литературы

1. Положение ЦБР от 31 августа 1998 г. N 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/579825>. – Загл. с экрана.
2. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. N 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/584458>. – Загл. с экрана.
3. Гончарова, М. В. Население и банки: кредитование физических лиц / М. В. Гончарова, А. И. Гончаров // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – № 4. – С. 283-287.
4. Банки.ру [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: [http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY\\_ID=200](http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=200). – Загл. с экрана.
5. ОАО «Альфа-Банк» [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://alfabank.ru/barnaul/retail/personal/#tariffs>. – Загл. с экрана.
6. ОАО «Газпромбанк» [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.gazprombank.ru/personal/credits/790/357296>. – Загл. с экрана.
7. ОАО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: [http://www.rshb.ru/natural/loans/consumer\\_light](http://www.rshb.ru/natural/loans/consumer_light). – Загл. с экрана.
8. ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: [http://www.sberbank.ru/altaikrai/ru/person/credits/money/consumer\\_unsecured](http://www.sberbank.ru/altaikrai/ru/person/credits/money/consumer_unsecured). – Загл. с экрана.
9. ПАО «ВТБ 24» [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.vtb24.ru/personal/loans/personal/Pages/default.aspx?geo=barnaul>. – Загл. с экрана.
10. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2015&TblID=302-02M>. – Загл. с экрана.

#### ИПОТЕКА КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ДОЛГОСРОЧНОЙ ССУДЫ

Омарова И.Х., Ковкова А.В. - студенты группы ЭБ-31, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Долгосрочное кредитование развито в экономически стабильных и богатых странах, где основные принципы ведения бизнеса и его финансирования прочно закреплены законодательно. Форма, по которой предоставляется кредит на долгий срок (свыше одного года) и которая используется в основном в качестве инвестиционного капитала, называется долгосрочным кредитом. Ранее кредиты на длительный срок были доступны лишь между финансовыми организациями для «переливания» пассивов одного предприятия в активы другого. Сейчас же, кредиты на большой срок стали доступны и населению, и бизнесу. Самыми распространенными из них являются:

- ипотека;
- автокредитование;
- потребительский долгосрочный кредит;
- земельный кредит;
- долгосрочный кредит по бизнесу;

- межбанковские кредиты;
- международные кредиты.

Считается, что модернизация в России должна начинаться с модернизации условий жизни, образования, здоровья и культуры людей. Первое место в этом ряду занимает жилищный вопрос – обеспечение населения современным, доступным и комфортным жильем. Одним из немногих путей решения проблемы доступности такого жилья в современных условиях является ипотечный кредит, т.е. предоставление денежных средств под залог недвижимости.

Одним из базовых вопросов, которым задаются как сами участники рынка, так и экономисты в целом – прогноз развития рынка ипотеки. При этом если в аналитическом арсенале заинтересованных лиц имеются общедоступные статистические и финансовые показатели объема и структуры рынка, то данные, характеризующие мотивы, намерения, планы и предпринимаемые способы улучшения жилищных условий россиян, остаются в дефиците.

В мае 2013 г. была предпринята попытка провести кластеризацию потенциальных ипотечных заемщиков на основе нескольких поведенческих признаков (влияющих на принятие решения). Были выявлены четыре разные по емкости группы потенциальных ипотечных заемщиков, с точки зрения предпотребительского поведения:

1. Прагматичные потенциальные заемщики;
2. Спонтанные клиенты;
3. Группы резервного потенциала;
4. Нерешительные клиенты.

Представленная сегментация является лишь одним из аспектов концептуальной исследовательской модели поведения потребителя на ипотечном рынке. Она показывает, что клиентские стратегии уже на первом уровне требуют разных подходов в части продвижения и продаж банковских услуг.

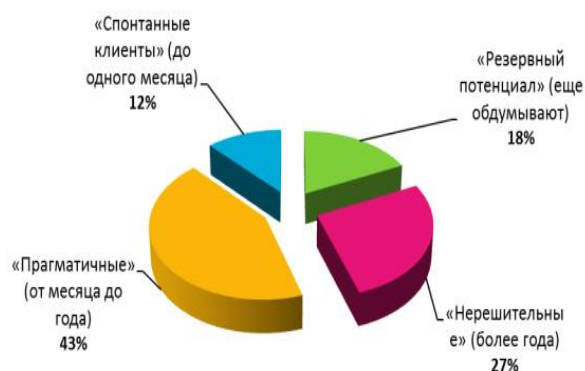


Рисунок 1 – Сегментация потенциальных ипотечных заемщиков по пяти признакам потребительского поведения, %

Национальное агентство финансовых исследований регулярно проводит исследования рынка финансовых услуг, как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Поскольку рынок ипотечного кредитования в России является относительно молодым, можно констатировать пока еще гомогенный характер тенденций экономического поведения потребителей финансовых услуг, поэтому для описания некоторых рыночных тенденций важно использовать данные национальных и региональных социологических исследований.

По данным «Эксперта РА», объем рынка ипотечного кредитования в 2013 году составил не менее 1,2 трлн. рублей. Темп прироста рынка по отношению к 2012 году составил порядка 25%, что соответствует здоровому росту ипотечного рынка без риска перегрева каких-либо

его сегментов. Темп прироста задолженности по ипотечным кредитам снизился и не превысил 20–25%, что связано с ростом интереса банков к секьюритизации ипотечных активов: за 2012 год объем секьюритизации превысил 10% объема выдачи, а в 2011-м и 2010-м составил 6% и 3% соответственно.



В 2014 году темпы роста ипотечного рынка продолжали замедляться. Этому способствовала сохраняющаяся неопределенность на мировых финансовых рынках, волатильность которых влияет на стоимость банковского фондирования, а, в конечном счете и на уровень ставок по ипотечным кредитам. Таким образом, по итогам 2014 года доля ссуд на приобретение жилья в новых домах достигла 40% общего объема выдачи.

Минувший год ознаменовался значительным развитием и увеличением рынка ипотечных кредитов. Ипотечные программы появлялись у большего количества банков и становились все более разнообразными, удовлетворяя различные потребности клиентов. Однако после введения экономических санкций и значительного падения цен на нефть на мировых рынках, рубль стремительно девальвировал. Руководством Центробанка РФ 17 декабря 2014 года была увеличена ключевая ставка кредитования банков, впоследствии чего, ипотечный рынок практически замер: одни банки настолько увеличили процентные ставки, что ипотека для заемщиков стала неприемлемой, другие и вовсе приостановили ипотечное кредитование.

Состояние ипотечного рынка на данный момент тяжелое – объем выдач в 2015 году упал по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, просроченная задолженность растет, благосостояние населения падает, что ведет к снижению доступности ипотеки. Но есть и факторы, внушающие надежду на улучшение ситуации. Программа государственного субсидирования процентной ставки по ипотеке, одобренная правительством, окажет ощутимую поддержку банковскому сектору, строительной отрасли и ипотечным заемщикам. Ряд банков уже готов принимать заявки на льготные кредиты. Таким образом, в ближайшее время средняя процентная ставка опустится. Снижение ключевой ставки до 14% также окажет положительное влияние на размер ставок и доступность ипотеки в России.

Ипотечное кредитование - один из самых надёжных и проверенных в мировой практике способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет наиболее выгодно сочетать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и других кредиторов - в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса - в ритмичной загрузке производства и, конечно же, государства, заинтересованного в экономическом росте. Уровень развития ипотечного кредитования один из важных факторов определяющих экономического развития страны в целом и благополучия её граждан, поэтому особенно важно уделять должное внимание этой сфере. Это факт подтверждает актуальность выбранной темы.

#### Список использованной литературы:

1. Воронин, Я. С. Ипотека [Текст]: учебник / Я. С. Воронин. - Москва: Лаборатория Книги, 2011. – С. 10-13.
2. Ипотечное кредитование в России// Эксперт РА [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – Москва, 2013. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/project/ipoteka/2013/resume> – Загл. с экрана.

### ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ - СТРАТЕГИЯ КОСВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЧЕРЕЗ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Масалев И.А. – студент гр. ЭК-32, Толмачева Е.М. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И. И.Ползунова (г. Барнаул)

На сегодняшний день, экономика России переживает финансовый кризис. Он проявил себя наиболее ярко в резком падении курса рубля, которое ощутил почти каждый житель нашей страны (71 % от общего количества населения) [3]. Как следствие, вырос уровень инфляции чуть более, чем на 4,9 %. Сократился объем ВВП почти на 14 млрд. руб. в 2014 году по сравнению с 2013 годом, а также сократились и расходы населения. Активизировались коммерческие и финансовые спекулянты.

Наличие кризиса в РФ подкреплено следующими составляющими. Первой причиной стало падение цены на нефть: несмотря на то, что доля нефтяного сектора в экономике России постепенно сокращалась за последние годы, стабильность рубля продолжает зависеть от стабильности цен на нефть. Второй – экономические санкции: сократился не только объем внешней торговли со странами Европы, но значительно затруднилось сотрудничество отечественных компаний с зарубежными партнерами. Последней причиной считают не до конца завершившийся кризис 2008-2009 годов. Если воспринимать все эти три причины, как части целого, то можно сделать вывод, что сегодняшний финансовый кризис есть нечто иное, как последствие многолетнего курса экономической политики, продолжающей базироваться на продаже за рубеж энергоресурсов, а также практики утечки отечественных капиталов из страны. Говоря другими словами: финансовый кризис вскрыл все еще не зажившие раны российской экономики.

Обратимся к теории. Финансовый кризис сопровождается и весьма усугубляется за счет инфляции, так как данное явление еще более дестабилизирует социально-экономическую ситуацию в стране. В самом общем виде, инфляция представляет собой устойчивую тенденцию роста общего уровня цен за счет обесценивания денежной единицы. Стоит заметить, что инфляция, как экономический процесс охватывает не только денежную, финансовую сферу экономики: если допустить обратное, то мы приходим к тому заблуждению, что только избыточное предложение денег ведет к изменению их относительной ценности. Помимо увеличения денежной массы и эмиссии, специалисты выделяют в качестве одной из причин возникновения и увеличения инфляции производство продукции. Если из-за каких-либо причин происходит снижения общего объема благ на душу населения, то денежная единица начинает обесцениваться при неизменной денежной массе. В том случае, когда роста производства продукции не наблюдается или наблюдается, но объема выпуска недостаточно для обеспечения эмиссии, так же будет наблюдаться инфляция – в данном примере принято говорить о нормальной эмиссии, т.е. о дополнительном выпуске денег в оборот для авансирования расширения производства.

Причинами инфляции являются две величины – рост денежной массы и падение производства [6]. Причем, если производственный сектор не дополучает необходимых финансовых средств для развития, то инфляция будет только усугубляться. Сравнивая динамику ВВП и денежной массы за последние десять лет, можно найти подтверждение его мнению: в первом квартале 2009 года денежная масса в обращении сократилась примерно на 1000 млрд. руб. - ВВП сократился по сравнению с соответствующим кварталом прошлого



года на 900 млрд. дол (в ценах 2008г.) [2]. Рост ВВП с 2009 по 2013 гг. сопровождалось ростом денежной массы с понижением инфляции, пока в 2014г. не наступил финансовый кризис.

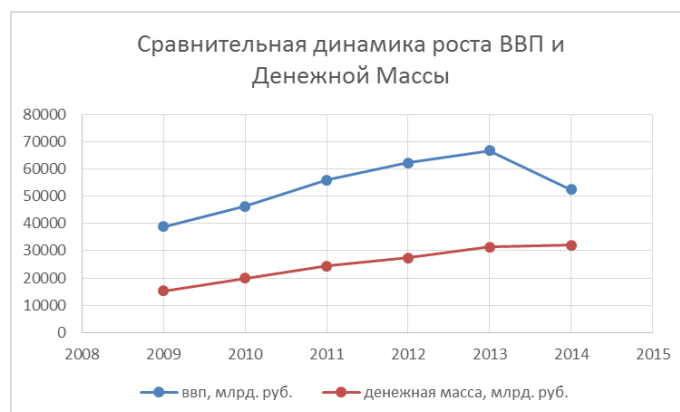


Рисунок 1 – Сравнительная динамика роста ВВП и Денежной Массы (2009 – 2015 гг.)

Исходя из ранее сказанного, можно предположить, что эффективным методом борьбы с инфляцией и кризисом может стать рост отечественного производства, так как наблюдается падение производства, но денежная масса остается стабильной - данная диспропорция является одной из причин инфляции. Но для создания новых предприятий или для расширения уже существующих необходимы финансовые средства, источником которых могут выступать кредиты и займы. Этому должна способствовать банковская система.

Проанализируем на действия Банка России (далее ЦБ РФ) и коммерческих банков с наступлением финансового кризиса. Центробанк поднял ключевую ставку с 10,5 % до 17 % в ночь на 16 декабря 2014 года – это помогло стабилизировать инфляцию и дефляцию, но выросли процентные ставки коммерческих банков. В январе 2015 года процентная ставки краткосрочных и долгосрочных кредитов для физических и юридических лиц выросли примерно на 4 % по сравнению с процентной ставкой в декабре предыдущего года [5]. Затем ставка была снижена дважды: до 15 % 2 февраля и затем до 14 % 16 марта 2015 года. Снижение ключевой ставки способствовало укреплению рубля на валютном рынке, что должно замедлить темп роста инфляции.

Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитным и депозитным операциям в рублях без учета ОАО "Сбербанк России" (% годовых)			
кредитуемые	срок	Декабрь 2014	Январь 2015
физические лица	до 12 месяцев	25,03	29,28
	более 12 месяцев	18,19	22,63
нефинансовые организации	до 12 месяцев	16,73	19,82
	более 12 месяцев	13,95	17,35

Рисунок 2 – Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитным и депозитным операциям в рублях без учета ОАО "Сбербанк России" (% годовых)

Данная политика при условии предсказуемости изменения уровня инфляции способствует перемещению денежных средств от населения к банкам, а от них к центробанку - это будет способствовать снижению денежной массы и как следствие снижению инфляции через повышение ценности национальной валюты. Но проблема зависимости рубля от изменения цен на нефть и спекуляций на валютном рынке, а главное диспропорция денежной массы и ВВП не пройдет - причина для будущих подобных финансовых кризисов сохранится.

Можно выделить два пути финансирования коммерческими банками производителей товаров и услуг: выдача кредитов и инвестиции. В первом случае речь идет о понижении процентной ставки по кредитам на развитие частного бизнеса. Во втором: долгосрочное инвестирование банками в первую очередь сферы высокотехнологического производства,

НИОКР, крупных и транснациональных компаний и стратегически важных отраслей экономики регионов и страны в целом - все перечисленные пути инвестирования имеют наименьшие риски для банков, что важно для сохранения стабильности в банковской сфере [4]. Большинство банков незаинтересованно в интенсивном финансировании бизнеса - судя по высоким процентным ставкам на краткосрочные кредиты, банки предпочитают экстенсивную стратегию кредитования. Для решения этой проблемы, Центробанк может предоставлять часть кредита частным банкам в виде целевых средств, предназначенных для предоставления долгосрочных кредитов или инвестиций нефинансовым организациям или проектам.

В заключении хотелось бы ответить, что в том случае, если удастся усилить поток финансовых средств от коммерческих банков на увеличение ВВП, то это не только поспособствует снижению уровня инфляции, но и поможет в разрешении проблемы зависимости курса рубля от цен на сырьевых ресурсах, диктуемых международными рынками.

Список использованных источников:

1. Валовой внутренний продукт по состоянию на 9 месяцев 2014 [электронный ресурс] – режим доступа <http://info.minfin.ru>.
2. Денежная масса [электронный ресурс] – режим доступа <http://info.minfin.ru>.
3. За месяц число россиян, ощутивших кризис, выросло на 9 процентов – до 71 [электронный ресурс] – режим доступа <http://www.profi-forex.org>.
4. Колесов П.Ф. Роль инвестиционной деятельности в повышении конкурентных преимуществ банка // Гуманитарные научные исследования. 2012. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2012/11/1859> (дата обращения: 05.11.2014).
5. Процентные ставки [электронный ресурс] – режим доступа <http://cbr.ru/>.
6. Сухарев О.С. Инфляция и производство: новое видение старой проблемы? // Экономика

## ВОЗМОЖНОСТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Овечкина Е.А. – студент ЭК-11, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент

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

Государственные внебюджетные фонды являются составной частью финансовой системы РФ. Они представляют собой одну из форм перераспределения и использования национального дохода государства на определенные социальные и экономические цели. Актуальность данной темы обусловлена тем, что на данном этапе экономического развития пенсионная система представляет собой сочетание двух систем: старой распределительной системы для тех, кому государственная пенсия уже назначена, и элементов накопительной составляющей для тех, кому государственная пенсия еще будет назначена. Это способствует формированию программ для создания накопительной части пенсии и программ, которые могут увеличить объем пенсионных выплат для нас и наших близких.

Крупнейшим из внебюджетных социальных фондов является Пенсионный фонд РФ, на его долю приходится 75% от всех внебюджетных средств. К одной из главных социальных целей государства относится выплата пенсий. Право на пенсию - одно из основных прав, установленных Конституцией РФ. Наряду с нормами международного права она задает параметры и уровень пенсионного обеспечения. [5]

С января 2002 года в Российской Федерации проходят реформы системы пенсионного обеспечения. Принципиально новым для системы пенсионного обеспечения России является возможность формирования накопительной части трудовой пенсии. [1]

В пенсионной системе России в 2015 году произошли изменения, коснувшиеся всех участников системы обязательного пенсионного страхования, в том числе нынешних и будущих пенсионеров; введен новый порядок формирования пенсионных прав граждан и расчета пенсии в системе ОПС – новая пенсионная формула. Трудовая пенсия трансформировалась в отдельные виды выплат: страховую пенсию и накопительную пенсию. Будущая пенсия по-прежнему формируется за счет уплаты страховых взносов работодателя в размере 22% от заработной платы (пределный годовой заработок, с которого уплачиваются страховые взносы, составляет в 2015 году 711 тыс. рублей). Из них 6% тарифа может идти, по выбору гражданина, на формирование накопительной пенсии и ими можно управлять, а 16% – на формирование страховой пенсии. [1]

До конца 2015 года гражданам 1967 года рождения и моложе предоставлена возможность выбора варианта пенсионного обеспечения:

- формировать страховую и накопительную пенсию одновременно;
- формировать только страховую пенсию.

Как бы ни казалось далеким время наступления пенсионного возраста надо как можно раньше начать осознанно подходить к решению этого вопроса. Существует четыре программы, которые помогут увеличить размер будущей пенсии:

- управление накопительной частью пенсии;
- формирование негосударственного пенсионного обеспечения;
- участие в программе государственного софинансирования пенсии;
- участие в корпоративной пенсионной программе.

Страховая пенсия – ежемесячная денежная выплата для компенсации гражданам заработной платы или другого дохода, которые они получали в период трудовой деятельности, а также компенсация дохода, который утратили нетрудоспособные члены семьи застрахованного лица в связи с его смертью [3]. Страховая пенсия учитывается в виде пенсионных обязательств государства перед Вами.

Накопительная пенсия – это ежемесячная пожизненная выплата пенсионных накоплений, сформированных за счет страховых взносов работодателей и дохода от их инвестирования. [4] Средства накопительной пенсии – это реальные и наследуемые деньги, которыми можно управлять, чтобы к выходу на заслуженный отдых обеспечить хорошую прибавку к пенсии. Средства накопительной пенсии могут составлять десятки тысяч рублей, и существует законное право самостоятельно распоряжаться ими.

Только до конца 2015 года гражданам 1967 года рождения и моложе предоставлено право выбора варианта пенсионного обеспечения: формировать страховую и накопительную пенсии одновременно, или формировать только страховую пенсию. В первом случае 6% страховых взносов будет перечисляться на накопительную пенсию и 16% – на страховую, во втором – все 22% будут поступать на страховую пенсию. Если до конца 2015 года указанная категория населения не сделает выбор, то все 22% будут направляться на формирование страховой пенсии. Все средства, которые будут перечислены на счет накопительной пенсии, будут выплачены в полном объеме после наступления пенсионных оснований. Еще одним немало важным плюсом данной программы является то, что пенсионные накопления наследуемы, наследование накопительной пенсии на этапе накоплений происходит в полном объеме, включая инвестиционный доход; наследование на этапе выплат – при срочной схеме выплат [2].

Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем. Государство не гарантирует доходности инвестирования пенсионных накоплений в будущие периоды. Формирование накопительной пенсии очень выгодно для работающих граждан, с помощью данной программы возможно увеличить будущую пенсию в среднем в 5 раз [7].

При формировании накопительной пенсии в пенсионном фонде РФ доходность, как правило, ниже уровня инфляции вследствие этого существует риск обесценения средств, а при формировании накопительной пенсии в негосударственных пенсионных фондах доходность, как правило, выше инфляции. Как же выбрать сохранить накопления или

отказаться от них? Для накопительной и страховой пенсии существуют свои плюсы и минусы.

Страховая пенсия:

«+» гарантированно увеличивается государством за счет ежегодной индексации;

«-» сам работник не может напрямую влиять на её размер, полностью полагаясь на государство, на его условия и правила при назначении страховой пенсии.

Накопительная пенсия:

«+» средства по настоящему «личные», если человек не доживает до пенсии, их могут получить правопреемники;

«+» получение дохода от инвестирования;

«-» работнику нужно самому постоянно следить за результатами работы выбранного НПФ. В случае банкротства возвращается только номинал.

Для сохранения привычного уровня жизни после наступления пенсионных оснований можно сформировать негосударственное пенсионное обеспечение. Можно формировать пенсию себе и своим близким, при этом выбрать размер ежемесячного платежа длительность получения негосударственной пенсии; так же такого рода вложение позволит получать доход от инвестирования средств – как на этапе накопления, так и на этапе выплат.

Одной из реальных возможностей увеличить свою будущую пенсию при поддержке государства является участие в программе государственного софинансирования пенсии. Но действие программы продолжается для тех ее участников, которые вступили в Программу в период с 1 октября 2008 года по 31 декабря 2014 года и сделали первый взнос до 31 января 2015 года. Государство продолжает ежегодно софинансировать добровольные взносы участников Программы в пределах от 2 000 до 12 000 рублей в год в течение 10 лет с момента уплаты гражданином первого взноса. При этом размер добровольного взноса участника Программы должен составлять не менее 2 000 рублей в год. Участники вправе сами определять и менять размер своих взносов, а также прекратить или возобновить выплаты в любое удобное время [6].

Плюсы и минусы государственного софинансирования пенсии:

«+» существует возможность увеличить размер будущей пенсии, получив инвестиционный доход от негосударственного пенсионного фонда ;

«+» участники программы имеют право на получение социального налогового вычета на внесенные в качестве взносов деньги (гражданам будет возвращен ранее удержанный с них 13%-й подоходный налог);

«+» данная программа предусматривает возможность наследования (деньги, внесенные в программу софинансирования, возвращаются правопреемникам в полном объеме);

«+» взносы в негосударственных фондах застрахованы и в случае банкротства вкладчикам вернут деньги;

«+» разрешается вносить суммы менее 12000 рублей или не платить взносы в течение года;

«-» участники программы софинансирования не имеют доступа к своим накоплениям вплоть до выхода на пенсию;

«-» участие в программе софинансирования возможно только в национальной валюте – рублях.

Работодатель так же может увеличить будущую пенсию своих сотрудников, участвуя в корпоративной пенсионной программе. Корпоративная пенсионная программа – это один из основных видов негосударственного пенсионного обеспечения и является инструментом для эффективного решения финансовых, кадровых и социальных задач компании. Для каждого работодателя разрабатывается своя уникальная программа пенсионного обеспечения, что поможет привлечь квалифицированные кадры, получить значительную экономию на налогах, рост социального статуса компании.

Проанализировав новые программы для увеличения пенсионного обеспечения, можно сделать вывод, что наибольшей популярностью среди граждан является программа

формирования накопительной пенсии. Данная программа рассчитана на работающих граждан. Формирование негосударственного пенсионного обеспечения пока непопулярно в РФ, так как граждане предпочтительней делают накопления на банковских счетах для будущего их использования после выхода на пенсию. Популярность корпоративных пенсионных программ в России постепенно увеличивается, уже более 700 компаний реализовали корпоративные пенсионные программы с негосударственным пенсионным фондом. У представленных программ много преимуществ: сравнительно высокая доходность пенсионных продуктов, возможность наследования пенсионных накоплений, гарантия сохранности накоплений.

#### Список использованных источников

1. Пенсионный фонд Российской Федерации // Пенсионная система: что ждет россиян в 2015 году [электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_152771/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152771/)
2. Федеральный закон от 30 ноября 2011 г. N 360-ФЗ "О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений" (с изменениями и дополнениями) [электронный ресурс].- Режим доступа: [http://base.garant.ru/12192443/#block\\_2](http://base.garant.ru/12192443/#block_2)
3. Пенсионный фонд Российской Федерации//Страховая пенсия [электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.pfrf.ru/grazdanam/pensions/vidy\\_pens/strah\\_pens/](http://www.pfrf.ru/grazdanam/pensions/vidy_pens/strah_pens/)
4. Пенсионный фонд Российской Федерации//Накопительная пенсия [электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.pfrf.ru/grazdanam/pensions/vidy\\_pens/nakor\\_pens/](http://www.pfrf.ru/grazdanam/pensions/vidy_pens/nakor_pens/)
5. ВТБ Пенсионный фонд//Пенсионная система РФ [электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.vtbnpf.ru/privat/pensref/>
6. ВТБ Пенсионный фонд//Обязательное пенсионное страхование [электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.vtbnpf.ru/privat/ops/>
7. ВТБ Пенсионный фонд//Программа государственного финансирования пенсии [электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.vtbnpf.ru/privat/sf\\_retail/](http://www.vtbnpf.ru/privat/sf_retail/)
8. ВТБ Пенсионный фонд//Негосударственное пенсионное обеспечение [электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.vtbnpf.ru/privat/npo/>

## К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РОЛИ СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В СОСТАВЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Масалев И.А. – студент гр. Эк-32, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент

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

Европейский союз начал свою историю с образования в 1951 году Европейского объединения угля и стали, посредством которого была объединены каменноугольная, железорудная и металлургическая промышленности Франции, ФРГ, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. С целью углубления интеграции в 1957 году эти шесть государств образовали Европейское экономическое сообщество, в рамках которого сформировался общий рынок, постепенно происходило увеличение числа государств-участников интеграции. Первоначально ЕС был образован наиболее экономически развитыми странами Европы, в него интегрировались Ирландия, Дания и Великобритания (в 1973 году). В 1981 году – Греция. Через пять лет Испания и Португалия. После распада социалистического блока в 1995 году в ЕС вошли Австрия, Финляндия и Швеция. В 2004 году произошла самая массовая интеграция в ЕС: в него вошли государства восточной Европы и два государства средиземноморья: Кипр и Мальта. В 2007 году войдут Болгария и Румыния – два года назад, в 2013 году, вошла Хорватия. [3,4]

В период финансового кризиса 2008 года стали остро проявляться недостатки европейской интеграции. На сегодняшний день, внимание многих экономистов и политологов уделено приходу к власти в Греции, на волне общей неудовлетворенности

населения действиями прошлой правящей правой партии «Новая демократия», коалиции радикальной левой партии «СИРИЗА», которая стремится вести более независимую от ЕС политику, в том числе и экономическую. Программа этой партии состоит из 40 пунктов, но главные ее аспекты это: списание долгов перед ЕС, национализация частной медицины, здравоохранения и ряда компаний в стратегических отраслях, поддержка малоимущих, повышение минимальной заработной платы и выход из НАТО. Сейчас долг Греции составляет 300 млрд. евро и большая часть этого долга - задолженность страны Европейским фондам и европейскому ЦБ. В связи с этим, многих волнует вопрос: может ли подобная ситуация произойти с другими государствами, входящими в ЕС, в частности со странами Восточной Европы, вошедшими в ЕС сравнительно позже многих членов ЕС?

Целью европейской интеграции является создание благоприятных экономических условий: более широкий доступ к финансовым, материальным и трудовым ресурсам, новейшим технологиям; содействия сбалансированному и длительному экономическому прогрессу, и в первую очередь посредством: создания пространства без внутренних границ, усиления экономического и социального взаимодействия. Сейчас ЕС представляет собой общий рынок с собственной валютой и выступающий во Всемирной торговой организации как самостоятельный субъект под именованием "Европейского Сообщества".

Но общий рынок имел свои недостатки, особенно для таких стран, как Греция: промышленно-аграрная держава не могла конкурировать с товарами и технологиями экономических лидеров ЕС, таких как Германия и Франция. Долговой кризис в Греции был связан не столько с дорогой социальной политикой, сколько с падением производства из-за его неконкурентоспособности с товарами экономически более развитых стран Европы, которые заполнили рынок Греции, когда та интегрировалась в ЕС. [4,7]

Европейский союз включает в свое пространство сравнительно менее развитые в хозяйственном отношении страны с целью получения экономических выгод для ведущих стран ЕС. Динамика ВВП [3] стран Восточной Европы, вошедших в ЕС в 2004 году - Польши, Латвии и Венгрии отражена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Темп Роста ВВП в странах Восточной Европы, 2004-2013 гг.

Из графика следует, что интеграция в Евросоюз способствовала росту ВВП, а значит и экономическому развитию и росту благосостояния населения, но после экономического кризиса 2009 года темпы роста ВВП значительно сократились, и даже после кризиса наметилась тенденция сокращения темпов роста ВВП.

Одной из причин падения темпов роста, могут выступать падение промышленного производства и рост затраты на социальные программы, которые занимают почти треть ВВП Евросоюза: значение расходов на социальную политику варьируется от 17,8% от ВВП (Латвия) и до 33,8% от ВВП (Франция) [8]. Данные показатели взаимосвязаны: сокращение промышленного производства ведет к росту безработицы, а та, в свою очередь, к увеличению затрат на социальную политику, в частности на содержание безработных, что отражено на рисунке 2.

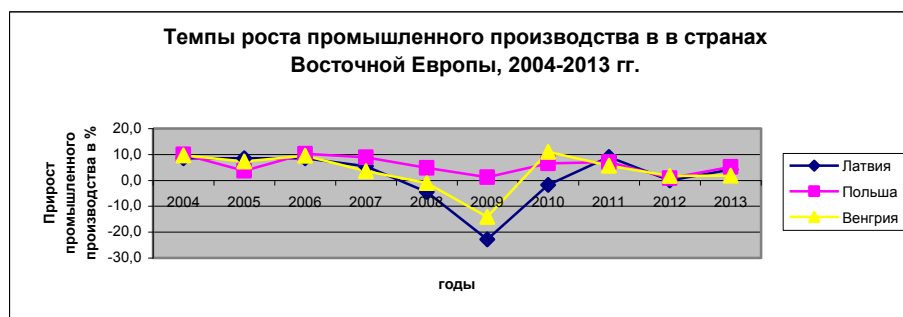


Рисунок 2 - Темпы роста промышленного производства в странах Восточной Европы, 2004-2013 гг.

Темпы роста промышленного производства в странах Восточной Европы [4] стали сокращаться, что можно объяснить перестройкой структуры хозяйственной системы этих стран: переходом от индустриальной к постиндустриальной экономике, при которой сокращается доля отраслей производства, а сфера услуг увеличивается. Так, в Венгрии сфера услуг составляла 58% ВВП в 2004, а в 2013 году - 65% [7], при сокращении роста и доли промышленности в ВВП страны. Данные тенденции отражены на рисунке 3 ниже.

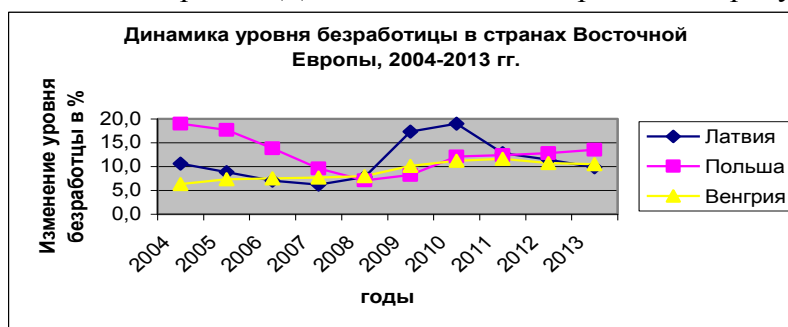


Рис. 3 Динамика уровня безработицы в странах Восточной Европы, 2004-2013 гг.

Несмотря на перестройку экономики, в начале первых четырех лет после вступления стран в ЕС уровень безработицы снижался [5], но после кризиса начал увеличиваться, но в 2010 году стабилизировался. Можно предположить, что рост безработицы связан как с банкротством мелких и средних предприятий, работающих, по большому счету, в сфере услуг, так и с закрытием крупных промышленных предприятий, так как пик роста безработицы, совпадает с пиком падения промышленного производства а периоде 2008-2009 гг. (рис. 4)

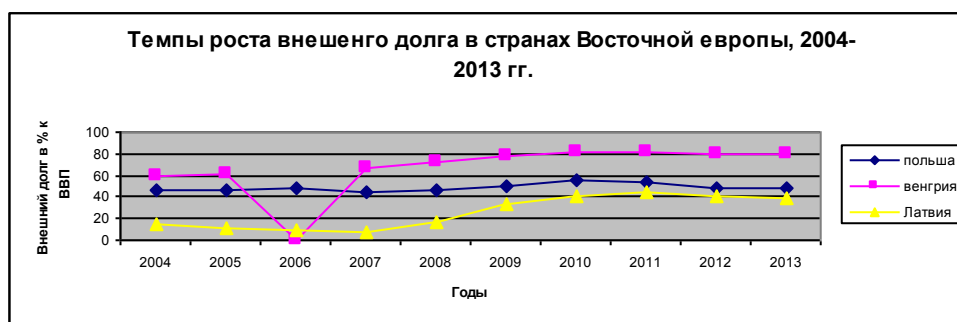


Рисунок 4 - Темпы роста внешнего долга в странах Восточной Европы, 2004-2013 гг.

Страны Восточной Европы были не готовы к новым вложениям в социальную сферу. По этому возросшие расходы покрывались займами у Центробанка ЕС и фондов ЕС [2], что привело к увеличению внешнего долга этих стран [6].

Согласно теории жизненного цикла товара, экономически развитым Европейским странам в определенный момент понадобились новые рынки сбыта для своих товаров. Когда та или иная страна вступает в ЕС условия экспорта-импорта облегчаются за счет снятия тарифов и пограничного контроля. История государств Восточной Европы аналогично той, что произошла в Греции: сравнительно дешевые и качественные зарубежные товары заполняют рынок, тем самым способствуя росту среднего класса, но отечественные производства, которые оказались не в силах конкурировать с иностранной продукцией, в отсутствие спроса сворачиваются - стоит отметить, что выходом для Греции могли стать протекционистские меры по защите отечественного производителя, но в рамках ЕС их реализация затруднительна.

Причина роста безработицы в том, что входящие страны пытаются догнать в развитии своих более развитых соседей. Те же, кто не смог подстроиться под новые требования рынка мигрируют, в первую очередь, в Германию и Великобританию, так как в этих странах развиты те же отрасли, что и на их родине. Венгры и поляки мигрируют в Германию, обычно это квалифицированная рабочая сила занятая в промышленности или сельском хозяйстве: безработица в ФРГ сократилась в двое за последние 10 лет, увеличились темпы роста промышленного производства (по сравнению с 2004г максимум в 7% был достигнут в 2010г). Всего из рассматриваемых нами стран объем миграции, в % от общего числа населения с 2004 по 2013 годы составил: 5,26% из Польши, 18,2% из Венгрии и 30% из Латвии [1].

Подведем итоги: несмотря на тесное экономическое сотрудничество, в рамках единого Европейского рынка, Восточная Европа является главным источником трудовых ресурсов, но эти ресурсы добыты путем ослабления национальных экономик по Греческому сценарию, описанному ранее.

Развитая Европа, пытаясь решить с помощью мигрантов свои демографические проблемы, обрекает себя на экономическую зависимость от трудовых ресурсов своих соседей, так как в экономике самым важным ресурсом являются люди, а не капитал, по крайней мере, в рассмотренном случае. Одним из возможных выходов является проведение двусторонней политики: восточноевропейские страны начинают защищать свои рынки и отрасли производства, пытаясь удержать трудовые ресурсы, а развитые европейские страны берут курс на повышение рождаемости.

#### Список использованных источников

1. Migration and migrant population statistics [электронный ресурс] – режим доступа <http://ec.europa.eu>. (дата обращения 14.03.2015)
2. Айзинова И.М. Европейская социальная политика в период кризиса. Научные труды ИМП РАН. М.: МАКС Пресс, 2013.
3. Экономика стран Восточной Европы: Темп роста ВВП [электронный ресурс] – режим доступа <http://www.ereport.ru/> (дата обращения 10.03.2015)
4. Экономика стран Восточной Европы: Темп роста промышленного производства [электронный ресурс] – режим доступа <http://www.ereport.ru/> (дата обращения 10.03.2015)
5. Экономика стран Восточной Европы: Уровень Безработицы [электронный ресурс] – режим доступа <http://www.ereport.ru/> (дата обращения 10.03.2015)
6. Экономика стран Восточной Европы: Государственный долг [электронный ресурс] – режим доступа <http://www.ereport.ru/> (дата обращения 10.03.2015)
7. Обзор экономики Венгрии [электронный ресурс] – режим доступа <http://www.ved.gov.ru/>. (дата обращения 14.03.2015)
8. Социальная политика Евросоюза: идеальные устремления и реальные вызовы [электронный ресурс] – режим доступа <http://institutiones.com/> (дата обращения 12.03.2015)



ДИНАМИКА РЫНКА ТРУДА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ ЗА 2014-2015 гг.  
Таршилова М.В. – студентка гр. Эк-32, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

В связи с внешнеэкономическим положением серьезно пострадала экономика страны, что повлекло за собой проблемы и на рынке труда в масштабе страны и, следовательно, на рынке труда ее регионов. Алтайский край не является исключением. Можно сказать, что на сегодняшний день, проблема занятости населения края является одной из наиболее актуальных.

Безработица предоставляет собой ситуацию, в которой ярко выражена неспособность экономически активного и трудоспособного населения страны и региона, реализовать себя на рынке труда; статистически измеряется показателем уровня безработицы, определяющимся как отношение числа безработных к общему числу экономически активного населения. [1]

В Алтайском крае усугубление положение на рынке труда, началось еще с конца 2014 года и по сей день ситуация только ухудшается. Во втором квартале 2014 года работодатели постепенно начали проявлять беспокойство, поскольку потребность в трудовом ресурсе выросла на 3%, по сравнению со вторым кварталом 2013г. Численность обратившихся в фонд занятости в этот период 2013 года составила 95,6 тыс. человек, в этом же квартале 2014г. – 98,5 тыс. человек [2]. Самыми востребованными на рынке труда края оказались работники, задействованные в сферах образования, сельского хозяйства, обрабатывающего производства, здравоохранения и страхования, оптовой и розничной торговли (рис.1).



Рисунок 1 - Структура спроса на кадры по видам деятельности на январь – июль 2014года

Заинтересованность кадрами имелась не только у работодателей, в службу занятости населения начало поступать все больше заявлений. Только за первое полугодие в фонд занятости обратилось 60,1 тыс. человек, из них 46,3 тыс. человек обрело рабочее место, в том числе инвалиды, многодетные семьи и семьи с инвалидом. Благодаря профессиональной подготовке и переподготовке обратившихся в службу занятости, на 1 августа 2014 года удалось понизить уровень безработицы на 0,3% по сравнению с этим же периодом в 2013 году (1 августа 2013год – 1,9%, 1 августа 2014 года – 1,6%) [2].

Во втором полугодии 2014 года уровень регистрируемой безработицы все так же снижался, иными словами, спрос работодателей на работников в тех или иных сферах продолжал свой рост. К концу ноября, в Алтайском крае в органах занятости населения,

было зарегистрировано 148,3 тыс. человек, что на 2,5 тыс. человек больше, чем за период 2013 года. Первые места, в списке распределения зарегистрированных лиц, заняли сфера обрабатывающего производства и сфера образования, второе место заняли такие сферы деятельности, как сельское и лесное хозяйство, торговля оптом и в розницу и немаловажная сфера, сфера здравоохранения, оказалась менее востребованной для рабочего населения. Стоит учесть и тот факт, что численность зарегистрированных безработных сократилась, по сравнению с этим же периодом 2013 года, на 6,4 тыс. человек (с 46,8 тыс. человек до 40,4 тыс. человек). Следовательно, сократился и уровень безработицы, а именно на 0,1% (в 2013г. – 1,7%, в 2014г. – 1,6%) [3].

Не смотря на сложившееся в конце 2014 года затруднительное экономическое положение в стране, Алтайский край смог показать, что показатели по региону могут превосходить показатели по стране в целом. И в подтверждение этому выступают основные результаты в Алтайском крае на 2014 года на рынке труда. Число зарегистрированных безработных сократилось на 17%, так же был снижен и уровень регистрируемой безработицы экономически активного населения, а именно, он сократился на 0,3% (с 2,1% до 1,8%); сохранение темпа роста средней заработной платы; улучшение качества охраны труда [4]. Причинами улучшения ситуации являются следующие: экономика Алтайского края стала насыщаться кадрами различного профиля, работодатели стали все больше интересоваться молодыми специалистами [5], была оказана социальная поддержка граждан [6], созданы необходимые условия для повышения квалификации работников и расширения подготовки кадров за счет государственного финансирования [7].

В конце 2014 года финансовый кризис в стране оказал негативное влияние на все сферы экономики России, пострадал и рынок труда. Так, в Алтайском крае на январь 2015 года наблюдается спад спроса на кадры на 16% по сравнению с этим же периодом 2014 года (в январе 2014г. подали заявления 8,7 тыс. человек, а в 2015г. – 7,3 тыс. человек). Так же подверглись изменению и спрос на виды деятельности, а именно, самой приоритетной является сфера здравоохранения, после обрабатывающее производство, менее востребованными оказались сферы государственного управления, строительства и сельского хозяйства, а последнее место заняла торговля оптом и в розницу. В связи с изменением востребованности рабочей силы изменился и уровень зарегистрированных безработных граждан, причем прямо пропорционально, то есть так же потерпел снижение на 8% (2014г. – 3,8 тыс. человек, 2015г. – 3,5 тыс. человек), но не все так радужно. Ситуацию усугубляет то, что Алтайский край имеет аграрную направленность, и многие предприятия работают в этой сфере. Вследствие финансового кризиса в стране количество функционирующих предприятий в крае сократилось на 61 единицу [8].

В феврале текущего года положение края на рынке труда начинает постепенно ухудшаться. Уровень безработицы вырос на 0,1%, то есть численность зарегистрированных безработных граждан составила 22,4 тыс. человек, что выше на 1,7 тыс. человек, чем в январе текущего года [9], но бить тревогу не стоит, поскольку данную безработицу можно отнести к сезонной.

На 1 марта текущего года был зарегистрирован уровень безработицы, который составил 2,1%, что является выше на 0,2% предыдущего месяца, так же потерпело увеличение и количество безработного населения на 8% (рис.2). На фоне финансового кризиса многие предприятия в крае боятся снижения производительности труда, а в следствии, и обрести статус банкрота. Поэтому руководители организаций вводят неполный рабочий день и некоторых сотрудников отправляют в отпуск без сохранения заработной платы [10, 11].

В перспективе на 2015 год в целом ситуация на рынке труда складывается плачевно, поскольку из-за введенных санкций, роста таможенных пошлин, поднятия цен на все виды товара, поднятия процентных ставок в банках многие предприятия не смогут производить товар и услуги на том же уровне, что и в прошлых периодах, следовательно, им придется сокращать численность персонала.



Рисунок 2 - Динамика регистрируемой безработицы по Алтайскому краю, %

В целом, как показал проведенный анализ, несмотря на то, что Алтайский край является одним из регионов со средним уровнем социально-экономического развития, его показатели по занятости населения являются относительно невысокими, стабильными. В связи с общим экономическим спадом насчитывается около 61 закрытых предприятий, происходит сокращение кадров на предприятиях, задержка заработной платы, рост регистрируемой безработицы. Необходим комплекс мер, направленных на поддержку ситуации в сфере занятости населения Алтайского края.

#### Список использованной литературы:

1. Безработица. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.grandars.ru/>
2. Ситуация на рынке труда Алтайского края на январь – июль 2014 года. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.altairregion22.ru/>
3. Ситуация на рынке труда Алтайского края на январь – ноябрь 2014 года. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.altairregion22.ru/>
4. В Алтайском крае существенно сократилось число официально зарегистрированных безработных. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.doc22.ru/>
5. В Алтайском крае продолжает расти спрос на молодых специалистов. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.doc22.ru/>
6. Постановление Администрации Алтайского края от 14.01.2014 №7 «Об утверждении государственной программы Алтайского края «социальная поддержка граждан» на 2014 – 2015годы». [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://base.consultant.ru/>
7. Алтайский край расширяет подготовку рабочих кадров. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.doc22.ru/>
8. Ситуация на рынке труда Алтайского края в январе 2015 года. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.altairregion22.ru/>
9. Уровень зарегистрированной безработицы вырос незначительно: власти Алтайского края. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.amic.ru/>
10. В Алтайском крае выросла скрытая безработица. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://altapress.ru/>
11. Как меняется рынок труда Алтайского края в 2015 году. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://brl.mk.ru/>

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ РИСКОВ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ И СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Пантелимонова Е.А. – студент гр. Эк-11, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

В экономическом плане страхование рисков чрезвычайных ситуаций (ЧС) представляет собой огромный государственный интерес, так как государство сейчас практически в одиночестве несет убытки по возмещению ущерба от ЧС. Страхование же является классическим внебюджетным финансовым источником [1].

Механизм страховой защиты может стать эффективным способом компенсации ущерба от ЧС, снижения нагрузки на бюджет субъектов РФ, а также экономического принуждения к обновлению и поддержанию безопасности эксплуатации хозяйственных фондов.

Использование страхования как механизма защиты территорий и населения включает ряд направлений:

- возмещение ущерба, нанесенного опасным объектом предприятиям, организациям различных форм собственности в результате аварий, пожаров, стихийных бедствий;

- оказание благоприятного влияния на состояние территорий через инструменты превенций (использование резервов страховых организаций на предупредительные мероприятия);

- инвестирование временно свободных средств страховых резервов и собственных средств страховщиков в объекты субъектового уровня (ценные бумаги субъектов РФ, инвестиционные проекты областного и республиканского значения и т.д.);

- привлечение средств на ликвидацию последствий ЧС в регион из других не пострадавших от бедствий и аварий регионов через институт перестрахования [2].

Одним из способов страхового возмещения ущерба от ЧС является страхование имущества от ЧС.

В среднем около 30% от всех ЧС, происходящих на территории РФ, составляют природные ЧС.

Удельный вес ЧС природного характера в общем объеме ЧС год от года увеличивается.

Наиболее частыми являются природные катастрофические явления – крупные пожары (в среднем 9,7% от общего количества природных ЧС), далее идут заморозки, засуха (в среднем 6,4% от общего количества природных ЧС) и наводнения (в среднем 5,7% от общего количества природных ЧС).

Из геофизических ЧС землетрясения являются одним из наиболее мощных, страшных и разрушительных явлений природы. Согласно карте сейсмического районирования Алтайский край находится в зоне семибалльных землетрясений.

Большую опасность представляют оползни и сели вследствие массового характера распространения. Оползни (сели) – это мощные потоки, насыщенные твердыми материалами, спускающиеся по горным долинам с огромной скоростью. Их формирование идет с выпадением в горах дождей, интенсивного таяния ледников, а также прорывом завальных озер [3].

В границах Алтайского края имеются значительные по протяженности оползневые зоны, предвещающие опасность для населения и объектов. Только в районе г. Барнаула опасная зона составляет 41 км, 21 – в городе и 20 в пригороде. За 25 лет в оползневой зоне города произошло более 300 оползней, повлекших человеческие жертвы и разрушение многочисленных построек и сооружений [4].

Из гидрологических ЧС наиболее опасными и разрушительными являются наводнения. Одно сильное наводнение охватывает площадь речного бассейна порядка 200 тыс. км [6].

Власти Алтайского края признали наводнение 2014 г. самым масштабным за всю историю наблюдений. Число затопленных муниципальных образований превысило 70. Согласно прежним многолетним наблюдениям, подверженными подтоплениям считались 54 населенных пункта в 22 районах края [4].

Традиционным в РФ является такое бедствие, как лесной пожар. Лесные пожары очень опасны из-за своих масштабов, значительных запасов горючего вещества, огромной разрушительной силы. В большинстве случаев виновником возникновения лесных пожаров оказывается человек, а именно его небрежность при пользовании в лесу огнем во время работы или отдыха. При этом не нужно исключать и природный фактор самовозгорания в связи с определенными климатическими условиями.

Самыми разрушительными для Алтайского края за последние годы стали лесные пожары 2010 г. (пострадали 11 755 га лесных земель [4]).

В целом имущественное страхование занимает значительную долю страхового рынка Алтайского края. На данный сегмент приходится в среднем около 60% от общего объема страховых премий по добровольному страхованию, что видно на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика страховых премий по добровольному страхованию в разрезе отдельных отраслей страхования, сложившаяся в Алтайском крае за 2011 – 2013 гг., млн руб.

Спад премий в имущественном страховании обусловлен снижением темпов роста в страховании имущества юридических лиц.

В сегменте страхования имущества наиболее распространенными видами страхования являются страхование наземного транспорта (АвтоКаско) и сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой. На них приходится в среднем около 70% всех страховых премий, полученных в рамках имущественного страхования, что видно на рисунке 2.



Рисунок 2 – Средняя видовая структура страховых премий по имущественному страхованию, сложившаяся в Алтайском крае за 2011 – 2013 гг., % [8]

Как АвтоКАСКО, так и сельскохозяйственное страхование подразумевают страхование имущества от рисков ЧС (включая риски природных стихийных бедствий).

Основным стимулом развития АвтоКАСКО являются требования банков при оформлении автокредитов. Хотя по информации страховых организаций в последние годы данный вид страхования развивается и в добровольном порядке. Активными его пользователями являются владельцы дорогих иномарок и новых отечественных машин [5].

Страхование сельхозурожая от стихийных бедствий является особенно актуальным для Алтайского края, поскольку:

– во-первых, среди субъектов РФ Алтайский край в своем составе имеет самое большое число сельских муниципальных районов (59 против 22 в среднем по субъектам РФ); 44% населения края – это сельские жители [6].

– во-вторых, для устойчивого развития любому региону необходима собственная сырьевая база, в Алтайском крае – это сельхозсырье. Без него немыслимо развитие обрабатывающих производств и торговли края.

Страхование урожая – единственный вид имущественного страхования, который осуществляется с государственной поддержкой.

Основным инструментом реализации данного вида страхования стало внедрение с 01.01.2012 г. Федерального закона № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»».

Данный закон позволяет сельхозпроизводителям платить 50% страхового взноса, оставшуюся часть – 50% – государство перечисляет страховщику, что способствует снижению нагрузки на сельхозорганизации [6]. Ранее 100% взноса сельхозорганизация оплачивала самостоятельно, а позже, после предоставления документов, подтверждающих страхование, получала (или не получала) субсидии по программе государственной поддержки.

Несмотря на все явные преимущества, за период 2011 – 2013 гг. количество заключаемых в крае договоров сельскохозяйственного страхования снизилось в 20 раз. Страховая стоимость застрахованного урожая снизилась в 8 раз.

Основными факторами, сдерживающими развитие сельскохозяйственного с государственной поддержкой страхования, выступают:

- отсутствие единого порядка выплаты возмещения при наступлении страхового случая;
- неопределенность в трактовке правил страхования;
- манипулирование условиями заключенных договоров страховщиками;
- нежелание страховых организаций возмещать убытки;
- сложное финансово-экономическое положение сельхозпроизводителей в период посевных работ [6].

Поскольку от ЧС в РФ в большей мере страдает жилой сектор, как в количественном выражении, так и по размерам материального ущерба, основной проблемой развития страхования имущества от рисков ЧС является непопулярность данного вида страхования среди населения.

В соответствии с ФЗ № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от ЧС природного и техногенного характера» граждане имеют право на возмещение ущерба причиненного их здоровью и имуществу вследствие ЧС. Для этих целей органами исполнительной власти всех уровней создаются резервы финансовых и материальных ресурсов, причем создаются заблаговременно в целях экстренного привлечения необходимых средств в случае возникновения ЧС.

Такое гарантированное возмещение убытков стимулирует население и хозяйствующие субъекты применять другие способы защиты своих имущественных интересов, например, страхование, которым активно пользуются физические и юридические лица в большинстве зарубежных стран.

По статистике, в России только 10–15% пострадавшего имущества оказались застрахованными. За рубежом этот показатель достигает 90 – 95%.

В связи с произошедшими за последние 15 лет крупными ЧС Правительство РФ совместно с МЧС РФ и Всероссийским союзом страховщиков приняли решение о разработке специального законодательного акта, регламентирующего обязанность физических и юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей страховать свое имущество от возможных стихийных бедствий [6].

При определении рисков, которые должны быть застрахованы в обязательной форме, надо исходить из распространенности в разных регионах конкретных разрушительных природных явлений.

Целесообразно вводить обязательное страхование жилья от пожаров природного характера. Если пожар вызван халатностью, неэффективностью противопожарных мероприятий, то за последствия должны нести ответственность виновные лица.

#### Список литературы

1. О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера: федеральный закон от 21.12.1994 г. № 68-ФЗ (в ред. от 14.10.2014 г.) [Электронный ресурс] // Консультант плюс. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_169811/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169811/), свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 01.12.2014 г.).

2. Муталиева Л. С. Правовые аспекты страхования рисков чрезвычайных ситуаций / Л. С. Муталиева // Вестник Санкт-Петербургского университета Государственной противопожарной службы МЧС России». – 2010. – Т. 7. – № 3. – с. 75 – 78.

3. Кондратьев-Фирсов В. М. Состояние страховой защиты населения и территорий от риска чрезвычайных ситуаций / В. М. Кондратьев-Фирсов, С. И. Турко // Стратегия гражданской защиты: проблемы и исследования. – 2012. – Т. 2. – № 2. – с. 30 – 40.

4. Статистика чрезвычайных ситуаций [Электронный ресурс] // МЧС России. – URL: [http://www.mchs.gov.ru/stats/CHrezvichajnie\\_situacii](http://www.mchs.gov.ru/stats/CHrezvichajnie_situacii), свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 01.12.2014 г.).

5. Аналитическая записка о состоянии страхового рынка Алтайского края на 01.01.2014 г. [Электронный ресурс] // Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края. – URL: [http://econom22.ru/financial\\_market/StAnalytics/2013/strah.docx](http://econom22.ru/financial_market/StAnalytics/2013/strah.docx), свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 04.12.2014 г.).

6. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства: федеральный закон от 25.07.2011 г. № 260-ФЗ (в ред. 23.07.2013) [Электронный ресурс] // Консультант плюс. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_149889/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149889/), свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 04.12.2014 г.).

#### ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Исакова Ю.С. – студент, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент

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

Реализация концепции банковского страхования в последнее время становится все более привлекательным способом удовлетворения потребностей различных участников финансового рынка. Клиенты получают удобство точки зрения экономии времени, банки имеют преимущество по причине роста комиссионных доходов, страховщики испытывают необходимость вступления в подобные отношения с кредитными организациями в целях сохранения конкурентного положения в период стагнации рынка. Процесс объединения банковского и страхового капиталов, происходящий в настоящее время в России, представляет особый интерес для исследования с точки зрения выявления его необходимости и целесообразности для экономики. Актуальность данной темы

подтверждается тем, что банки и страховщики в современных нестабильных макроэкономических условиях ищут новые способы укрепления своей конкурентоспособности посредством диверсификации рисков и роста доходности.

Сегодня банки и страховщики совместно работают по всем существующим направлениям, предлагая программы страхования выезжающих за рубеж, недвижимости и имущества, жизни и здоровья, банковских карт и накопительное страхование. Консолидированными усилиями финансовые институты разработали и внедрили внушающее количество продуктов, привлекая для этих процессов компании других отраслей с целью придания большей привлекательности банкостраховой линейке. Например, в сегменте КАСКО, который на протяжении последних лет испытывает падение продаж, было сделано предложение с привязкой телематических услуг. Компания «АльфаСтрахование» запустило продукт «Очень умное каско», согласно условиям которого водители при соблюдении требований аккуратного вождения имеют возможность получить скидку на полис в размере 35 % [1]. В качестве дополнительных требований в данном случае выдвигается следующее: период обязательного использования специального датчика должен составлять не менее шести месяцев, по истечении которых страховщик принимает решение о предоставлении клиенту скидки, кроме того, программа предлагается автомобилистам, владеющим транспортным средством иностранного производства не старше 5 лет.

Стоит отметить, что в силу специфичности страховых услуг достаточно трудно предложить на рынке что-то инновационное, поэтому в качестве нововведения может рассматриваться изменение условий существующего продукта, необычное маркетинговое решение или нетрадиционный способ продаж (посредством сети Интернет, небольших отделений, расположенных в шаговой доступности).

В целом каждое направление страхования, не связанное с кредитованием и поэтому не являющееся обязательным, имеет свой потенциал развития. Так, классическое накопительное страхование жизни (НСЖ) является одним из самых популярных видов финансовой защиты в мире и рассматривается как способ формирования резерва на случай неблагоприятных обстоятельств. Данный продукт можно сравнить с классическим банковским вкладом, но с теми отличиями, что последний не дает страховой защиты, не предполагает регулярного обязательного внесения платежей и не дает преимуществ отдельным категориям населения (например, существуют программы, при которых страхователь освобождается от взносов, если получает определенную группу инвалидности). Доходность по НСЖ находится примерно на одном уровне по сравнению с вкладами, однако в его пользу следует отметить возможность получить установленную сумму при наступлении страхового случая.

Актуальность развития продуктов пенсионного страхования в России трудно переоценить, что связано с неблагоприятными тенденциями в общественной и экономической жизни страны. В связи с повышением минимального трудового стажа для получения пенсии с 5 до 15 лет к 2025 г., сокращением числа работающих, приходящихся на одного пенсионера (к 2020 г. ожидается соотношение 1:1), и неблагоприятной статистике, что каждый третий пенсионер живет за чертой бедности, современному работающему населению приходится уже сейчас задумываться над возможностью получения гарантированной финансовой поддержки в старости. Преимущества, которые дает добровольное пенсионное страхование, сводятся к следующим возможностям: наследование накопленных сумм указанными страхователем лицами, получение пенсии задолго до наступления пенсионного возраста в случае окончания действия договора, ежегодная индексация страховой суммы, подключение дополнительных опций (например, освобождение от уплаты взносов в случае наступления инвалидности) и многое другое.

Страхование с инвестиционной составляющей (unit-linked insurance) является наиболее интересным продуктовым новшеством на российском рынке, доходность которого может быть привязана к биржевому индексу, стоимости нефти или золота. Такие продукты предоставляют стандартное страховое обеспечение и позволяют также в случае роста



фондового или товарного рынка получить значительный доход. Но, тем не менее, их продвижение на отечественном рынке крайне затруднено по причине нестабильности курса национальной валюты и, следовательно, становится крайне непривлекательным для россиян.

Программы личного страхования от критических заболеваний также являются новшеством на российском рынке, и предполагается, что они займут устойчивую позицию на рынке, так как сердечно-сосудистые и онкологические заболевания являются одними из первых причин высокой смертности населения страны. При приобретении полиса в случае диагностирования заболевания клиенты могут оплатить дорогостоящее лечение, направить выплаты на содержание семьи, получить консультации и пройти клинические исследования или распорядиться суммами иным способом на свое усмотрение.

В качестве проблем, мешающих реализации вышеперечисленных банкостраховых программ, следует отметить не только недостаточный уровень доходов и финансовой грамотности как необходимой составляющей осознания человеком своего текущего и возможного будущего материального состояния, но и отсутствие должной поддержки со стороны государства в области стимулирования приобретения соответствующих продуктов. В данном случае речь идет об отсутствии законодательно закреплённого комплекса налоговых льгот для физических лиц. Возможность сокращения налогооблагаемой базы имеется преимущественно при добровольном корпоративном страховании в следующих случаях:

- по договорам добровольного медицинского страхования работников,
- по договорам коллективного страхования от несчастных случаев,
- по договорам страхования имущества организации и страхования ответственности работников (табл. 1).

Таблица 1 – Налоговые льготы при добровольном страховании для юридических лиц [3]

Вид страхования	Налоговые льготы
Добровольное медицинское страхование	при исчислении налога на прибыль относятся на себестоимость продукции в объеме не более 6 % от фонда оплаты труда (ст.255 НК).
Страхование от несчастных случаев	страховые взносы освобождаются от НДС(ст. 149 НК); суммы страховых платежей, уплачиваемых работодателем, не подлежат налогообложению (ст. 238 НК).
Страхование имущества и ответственности	расходы по указанным в ст.263 НК добровольным видам страхования включаются в состав прочих расходов в размере фактических затрат.

Таким образом, согласно таблице 1, государство активно поддерживает бизнес-структуры, стимулируя их к повышению социальной ответственности посредством участия в добровольных видах страхования, но оставляет за рамками своего внимания розничный рынок. Конкретно для работника привлекательным в вышерассмотренных примерах является следующее:

- в случае коллективного страхования от несчастных случаев расходы на страхование не входят в совокупный годовой доход работников, что сказывается на пролонгировании возможности получения ими предусмотренных вычетов (ст. 213 НК);
- страховые взносы по добровольному медицинскому страхованию дают физическим лицам право получить социальный налоговый вычет (ст. 219 НК).

Единственным предложением последнего времени стало утверждение Советом Федерации поправок к Налоговому кодексу, согласно которым граждане смогут получать вычет по НДФЛ при наличии договора долгосрочного страхования жизни сроком от пяти лет. Максимальный размер возвращаемой суммы ограничен лимитом в 15600 рублей, однако уже данная величина вычета может поправить ситуацию на рынке личного страхования,

стимулировав его рост. Это важно не только в целях обеспечения населения защиты своего здоровья и здоровья близких людей, но и в целях возможностей инвестирования аккумулированных денежных средств в реальный сектор экономики. Именно поэтому государственные структуры должны быть обеспокоены созданием максимально благоприятных условий для развития банкострахового бизнеса как с точки обеспечения сохранности жизни, здоровья и имущества граждан, так и относительно формирования денежных фондов, направляемых на поддержку производственного и финансового сегментов экономики страны.

Среди других факторов, сдерживающих развитие исследуемого рынка, стоит отметить недостаточную материальную обеспеченность основной массы населения страны, что еще раз подчеркивает необходимость придания данным продуктам четко выраженной привлекательности с точки зрения выгоды от приобретения. Кроме того, немаловажным обстоятельством является доверительное отношение граждан к финансовым институтам, степень готовности населения совершать долгосрочные отчисления в целях минимизации последствий от наступления возможных страховых случаев.

В заключение необходимо сказать, что банкам и страховщикам следует прилагать усилия не только на создание качественно новых программ, но и обращать внимание на разъяснение в тактичной форме их доступности и значимости для клиента, от сути понимания которым зависят возможности реализации рассмотренных продуктов.

#### Список использованных источников

1. Новые страховые продукты в 2014 году [Электронный ресурс] //ООО «Информационно-консалтинговая группа «Бизнес-Сервис». – Электрон.дан. – Москва, 2015. – Режим доступа: <http://wiki-ins.ru/news/22-newswiki-insru/23215-novye-strahovye-produkty-v-2014-godu.html>. – Загл. с экрана.
2. Добровольное пенсионное страхование [Электронный ресурс] // ОСАО «Ингосстрах». – Электрон.дан. – Москва, 2014. – Режим доступа: <http://www.ingos.ru/ru/private/pension/voluntary/>. – Загл. с экрана.
3. Налоговый кодекс часть вторая [Текст]: федеральный закон от 5августа2000 г. [с послед.изм. и доп. от 29 декабря 2014 г. № 480-ФЗ] // Российская газета. – 2014. – № 299.

### УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИСТОЧНИК ВНУТРЕННЕЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Пушилина А.П. – студент гр. 8Мбм-41, Козлова Ж.М.. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В настоящее время перед российскими банками достаточно остро встает вопрос о совершенствовании системы разработки и принятия управленческих решений в связи с ростом количества оказываемых услуг и одновременным ростом требований, предъявляемых клиентами к их качеству. С каждым годом сокращается количество коммерческих банков с одновременным увеличением требований ЦБ. Так, число кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, составляло на начало 2014 года 923 по сравнению с 956 в 2013 и 978 в 2012 году. Структура и отдельные показатели деятельности кредитных организаций по данным Росстата представлены в таблице 1. Для успешного функционирования в таких условиях возникает необходимость совершенствования во всех сферах деятельности банка, в том числе и в области принятия управленческих решений.

Таблица 1 – Структура и отдельные показатели деятельности кредитных организаций (на начало года) [4]

	2011	2012	2013	2014
Число кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций - всего	1012	978	956	923
Число филиалов действующих кредитных организаций на территории Российской Федерации - всего	2926	2807	2349	2005
Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, млн.руб.	1186,2	1214,3	1341,4	1463,9
Депозиты, кредиты и прочие привлеченные кредитными организациями средства, млрд.рублей - всего	19729,8	24944,9	28781,7	32794,6
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные организациям, физическим лицам и кредитным организациям, млрд.рублей - всего	21537,3	27911,6	32886,9	38767,9

Совершенствование организации управления является одной из важных проблем современной экономики.

Важнейшим резервом повышения эффективности управления является повышение качества принимаемых решений, которое достигается путем совершенствования процесса принятия решений. Для принятия любого решения требуется информация, притом, чем сложнее решение, тем больше объем необходимой информации. К тому же информация должна соответствовать определенным требованиям. Быть полной, достоверной и своевременной [3].

Таким образом, результативность управления кредитной организацией в значительной степени определяется уровнем и качеством информационно-аналитического обеспечения. Информационно-аналитическое обеспечение представляет собой систему внешней и внутренней информации.

Система внешней информации предназначена для снабжения руководства банка необходимыми сведениями о состоянии среды, в которой оно действует. Сбор внешней информации предполагает накопление различных данных о ситуации на рынке (о конкурентах, клиентах и т.д.). Основную внешнюю информацию можно получить из: средств массовой информации, статистические данные, контакты с клиентами банка, обмен информацией в банковской сфере деятельности. К внешней информации можно отнести информацию политического характера. При этом основными источниками, получаемыми от внешних органов государственной власти и управления, являются: законы, указы, постановления, распоряжения, решения, другие нормативные и законодательные акты. Другая часть внешней информации генерируется Центральным банком и относится к правилам ведения операционной работы коммерческими банками, составления ими отчетности, а также включает сведения о состоянии финансовых рынков; информацию, касающуюся денежного обращения, частных вкладов и эмиссионных процессов [2]. Кроме того, внешняя информация – это информация финансовых институтов, информация о внешнеэкономической политике правительства и т.д.

Для принятия эффективных управленческих решений необходимо также собирать, систематизировать и анализировать внутреннюю информацию банка. Внутренним источником информационного обеспечения принятия управленческих решений является управленческий учет, который представляет собой систему учета, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах деятельности в разрезе необходимых для управления объектов, оперативного принятия на этой основе различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия.

Деятельность банка можно представить как производство и продажу клиентам (в том числе и кредитным учреждениям) банковских продуктов. При таком подходе внутренний анализ деятельности ориентируется на анализ результатов продаж банковских продуктов клиентам и/или группам клиентов и строится на истории взаимоотношений с клиентами, разнообразнейшие данные о которых содержатся в клиентской картотеке.

Для анализа деятельности рассматриваются

- Компоненты организационной структуры — подразделения разных уровней иерархии, вплоть до исполнителя.
- Компоненты финансовой структуры — центры финансового учета, продукты.
- Сегменты рынка, определяемые как группы клиентов с одинаковыми значениями базовых атрибутов (бизнес-характеристик).

Информационное поле для управленческого учета формируется ведением широкого набора позиций банка для планирования, анализа и контроля, а мониторинг и управление операционной деятельностью ведется на основе механизма лимитов (ограничений на контролируемые позиции).

В качестве регистров управленческого учета выступают, например, портфели банка и его клиентов, поток денежных средств (отражающий движение активов и пассивов по видам, срокам, с учетом средневзвешенных ставок размещения/привлечения), открытые торговые позиции по инструментам (учитываемые по средним ценам), позиции банка/клиентов для лимитирования и т. п.

Инструментарий многомерного управленческого учета и построенную на его основе систему анализа и оперативного управления бизнес-процессами банка можно реализовать как дополнительную функциональность автоматизированной банковской системы (АБС), поддерживающей операционную деятельность и обеспечивающей бухгалтерский учет банковских операций.

Источниками данных для управленческого учета служат автоматизированная банковская система и подсистема внутренней бухгалтерии.

АБС предоставляет информацию о бизнес-операциях, осуществляемых при покупке/продаже банковских продуктов. Она же является источником данных о результатах деятельности — операционных доходах/расходах.

Подсистема внутренней бухгалтерии обеспечивает данные о затратах — накладных, неоперационных расходах, которые являются предметом распределения при расчете эффективности работы подразделений, себестоимости продуктов и т. п.

Благодаря информационной системе управленческого учета, службам внутреннего контроля банка в онлайн-режиме доступна информация по текущему состоянию регистров управленческого учета, достижению планируемых значений, использованию лимитов, санкционированию превышения лимитов. Построенная на этой основе система управления банком поддерживает такие функции, как:

- установка целей и ограничений;
- контроль достижения целей;
- контроль соблюдения ограничений.

Установка целей и ограничений осуществляется путем задания плановых значений и лимитов по выбранным для контроля регистров управленческого учета. Контроль осуществляется путем расчета фактических значений соответствующих регистров управленческого учета и сравнения их с наперед заданными значениями. Контроль соблюдения ограничений происходит при вводе операций в операционную систему банка. Превышение лимитов требует санкционирования специально уполномоченным лицом, отсутствие санкционирования приводит к блокировке ввода. Контроль использования лимитов и достижения плановых значений происходит в специальных запросных и отчетных формах, которые устанавливаются на рабочих местах уполномоченных сотрудников банка [1].

Обобщив все вышесказанное, можно сделать вывод, что для оптимизации принятия управленческих решений в банковской сфере необходимо совершенствовать систему сбора, обработки и хранения управленческой информации банка. Кроме того, необходимо постоянно расширять круг вопросов, рассматриваемых при анализе информации, используемой при принятии управленческих решений.

#### Список использованных источников

1. Автоматизация управленческого учета [Электрон. ресурс] /Электр.текст.дан. – Режим доступа: <http://www.bankmib.ru/1909>. – Загл. с экрана.
2. Информационно-аналитическое обеспечение банковского менеджмента [Электрон. ресурс] /Электр.текст.дан. – Режим доступа: <http://banknt.ru/?id=8>. – Загл. с экрана.
3. Обрубов В.А. Информационное обеспечение принятия управленческих решений: учебно-методический комплекс [Текст]/В.А.Обрубов. – Тольятти: НГОУ ВПО «Самарская гуманитарная академия». – 2010. – 68 с.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электрон. ресурс] /Электр.текст.дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – Загл. с экрана.

### УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Пушилина А.П. – студент гр. 8Мбм-41, Ореховский П.А. – д.э.н., профессор  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Деятельность малого и среднего предпринимательства оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие страны и края: создает конкурентную рыночную среду, способствуя наиболее полному удовлетворению спроса на товары и услуги; обеспечивает занятость населения, особенно в сельских районах, смягчая социальные проблемы. Для того чтобы предприятия малого бизнеса могли развиваться и успешно выполнять свою роль в экономике страны, им необходим доступ к финансированию. Оно может поступать из различных источников. Однако на сегодняшний день в России наиболее доступным источником финансирования для малых и средних предприятий является банковское кредитование. Эффективность развития малого и среднего бизнеса в большой степени зависят от возможностей в сфере кредитования и пакета услуг, предоставляемых финансовыми учреждениями страны. Именно поэтому данная тема является особенно актуальной сегодня, когда малый и средний бизнес активно развивается и для этого ему постоянно нужны финансовые ресурсы, а банковскому сектору необходимо развивать все новые и новые программы и схемы сотрудничества с малым и средним бизнесом, а также находить новые пути для минимизации рисков, связанных с ним.

В Российской Федерации категории субъектов малого и среднего предпринимательства определяются статьей 4 Федерального закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В соответствии с ним к субъектам малого и среднего бизнеса относятся внесенные в государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации, а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1. средняя численность работников от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий; до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек;
2. выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать

предельные значения: микропредприятия - 60 млн. рублей; малые предприятия - 400 млн. рублей; средние предприятия - 1000 млн. рублей [3].

Банковский сектор Алтайского края формируют многопрофильные кредитные организации (КО), зарегистрированные в других регионах, и региональные банки. По данным Центрального Банка [4] на первое декабря 2014 года в Алтайском крае зарегистрировано 7 кредитных организаций и 5 их филиалов, головные организации других восьми действующих филиалов – инорегиональные. Всего в крае на указанную дату действовали 901 внутреннее структурное подразделение, в том числе 256 дополнительных офисов, 443 операционные кассы вне кассового узла, 30 кредитно – кассовых офиса и 17 операционных офиса.

Для анализа ситуации, существующей на рынке кредитования малого и среднего бизнеса в нашем регионе необходимо оценить ряд показателей, ее характеризующих, в динамике.

Таблица 1 – Банковская сеть Алтайского края (данные на конец года)

Наименование	Период				
	2014	2013	2012	2011	2010
Количество КО в регионе	7	7	7	7	7
Количество филиалов, всего.	13	17	36	43	48
Кол-во ВСП, всего.	901	913	914	866	847

Как видно из данной таблицы, до 2012 года увеличивалось количество внутренних структурных подразделений (за счет роста количества кредитно-кассовых и операционных офисов). Количество кредитных организаций оставалось неизменным на протяжении всего рассматриваемого периода, количество же филиалов постоянно снижалось, особенно резкое его уменьшение произошло в 2013 году (17 филиалов на конец года по сравнению с 36 в декабре 2012 года). Такое уменьшение связано с тем, что как в целом по России, так и в Алтайском крае в 2013 году продолжилась практика реорганизации филиалов путем перевода в статус внутренних структурных подразделений. По решению головных кредитных организаций преобразованы во внутренние структурные подразделения: филиалы ОАО Банка ВТБ 24, ОАО «БИНБАНК», ОАО «УРАЛСИБ», ФКБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО), ОАО «ТрансКредитБанк» в г. Барнауле, закрыт Филиал ОАО КБ «МАСТ-Банк» «Барнаульский». При этом в 2013 году было открыто 2 филиала ОАО «БАНК РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ» и ВТБ 24 (ЗАО) (в результате присоединения ОАО «ТрансКредитБанк» к ВТБ 24 (ЗАО)).

Для анализа ситуации на рынке кредитования малого и среднего бизнеса в Алтайском крае рассмотрим сведения об объемах предоставленных кредитов юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях за несколько лет. Они представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сведения об объемах предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства КО, действующими на территории Алтайского края (на конец года)

Наименование	Сумма, млн.руб.				
	2014	2013	2012	2011	2010
Всего:	73968	87246	84724	94569	98091
Из них ИП:	7011	8793	9257	9529	9579
Темп прироста, %	-15,2	3	-10,4	-3,6	-

Как видно из данной таблицы, общий объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса в Алтайском крае, в рассматриваемом периоде снижается с каждым годом. В 2014 году такая ситуация может объясняться ужесточением условий банковского кредитования как в целом, так и для кредитования малого и среднего бизнеса.

Главное Управление Центробанка РФ по Алтайскому краю провело исследования об условиях банковского кредитования (УБК) в регионе в III квартале 2014 года. В обследовании приняли участие 15 банков, в том числе 3 региональных банка, 3 филиала и 9 внутренних структурных подразделений банков других регионов. Обследование УБК на территории Алтайского края показало, что интенсивность ужесточения условий кредитования была ниже, чем в среднем по России.

Динамика условий кредитования существенно отличается для разных категорий заемщиков. Условия кредитования малого и среднего бизнеса в 2014 году ужесточились в меньшей степени, чем кредитование крупных корпоративных заемщиков, однако в большей, чем условия ипотечного и потребительского кредита. Об ужесточении УБК для субъектов малого и среднего бизнеса сообщили 46% респондентов, 23% опрошенных банков смягчили условия, остальные оставили их без изменения. Степень ужесточения была ниже ожидаемой.

Основными направлениями ужесточения УБК для малого и среднего бизнеса в III квартале 2014 года стали: рост процентных ставок (62% банков-респондентов повысили уровень ставок, 15% - снизили, 23% - оставили на уровне II квартала), повышение требований к финансовому положению заемщиков (ужесточение требований к показателю долговой нагрузки) и к обеспечению по кредиту (ужесточение требования к залоговому обеспечению). Некоторые банки смягчили неценовые условия по кредитам малому и среднему бизнесу (для определенных категорий заемщиков были увеличены лимиты кредитования). В ближайшее полугодие ожидается дальнейшее ужесточение УБК для субъектов малого и среднего бизнеса полугодие, об этом сообщили 69% обследованных банков [2]. На территории Алтайского края осуществляют свою деятельность 15 банков – партнеров МСП Банка (до 2011 года - «Российский банк развития»), в том числе и три региональных банка. Через сеть региональных банков-партнеров и организаций инфраструктуры (лизинговые, факторинговые компании, микрофинансовые организации и др.) он предоставляет займы и иные виды поддержки малым и средним предприятиям во всех регионах России. Кредиты предоставляются на срок до 7 лет и объемом до 150 млн. рублей. Средневзвешенная ставка по портфелю кредитов, выданных банками-партнерами по программе МСП Банка, составляет 12,6%. По данным Алтайского Банковского Союза кредиты субъектам малого и среднего бизнеса предоставляются на различные цели (на пополнение оборотных средств, на приобретение материальных ценностей, на финансирование новых проектов, а также беззалоговые кредиты на любые цели). Информация по тарифам и ставкам кредитных организаций Алтайского края по состоянию на 1 декабря 2014 года представлена в таблицах А3 и А4 [1].

В Алтайском крае действуют такие организации, как Алтайская торгово-промышленная палата, Алтайский банковский союз и Алтайский союз предпринимателей. Все они взаимодействуют между собой, создавая условия для деятельности малых и средних предприятий, а также банковского кредитования их деятельности. Таким образом, в крае создается инфраструктура взаимодействия банков и предпринимателей, способная учитывать интересы и тех, и других. Кроме того, поддержку предпринимателям оказывает Алтайский гарантийный фонд, способный снижать риски банков, возникающие при кредитовании малого и среднего бизнеса. Со стороны органов власти вопросами развития предпринимательства в регионе занимается управление Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры.

По состоянию на 01.07.2014 года в регионе осуществляют деятельность более 93 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 36,5 тыс. юридических лиц и 56,5 тыс. индивидуальных предпринимателей. Отмечается рост показателей деятельности таких организаций, что говорит о развитии данного сектора экономической деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок банковского кредитования малого и среднего бизнеса постоянно развивается. Несмотря на существующие сегодня проблемы в этой области и рост неопределенности в связи со сложившейся на сегодня экономической ситуацией, можно сказать, что сфера взаимодействия банков и предпринимателей будет

становиться шире. Банки предлагают все новые и новые кредитные продукты, а субъекты малого и среднего бизнеса ищут новые пути обеспечения своей платежеспособности, повышая уровень доверия банковских структур к себе. Кроме того, мы видим, что региональные власти Алтайского края заинтересованы в развитии малого и среднего бизнеса, в том числе и за счет банковского кредитования, что может говорить о разработке новых форм поддержки взаимоотношений предпринимателей и банков, что в дальнейшем приведет к стабилизации рынка кредитования и откроет новые возможности как для банков, так и для субъектов малого и среднего бизнеса.

#### Список использованных источников

1. Алтайский банковский союз [Электр.ресурс] / Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.alt-banks.ru/>. – Загл. с экрана.
2. В Алтайском крае условия банковского кредитования продолжают ухудшаться [Электр.ресурс] / Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.doc22.ru/information/analysis/5447-2014-11-24-02-18-58>. – Загл. с экрана.
3. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) « О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014) [Электр.ресурс] / Электрон. текст. дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_157188/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157188/). – Загл. с экрана.
4. Центральный банк РФ [Электр.ресурс] / Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>. – Загл. с экрана.

#### ЛИЗИНГ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Дьяченко О.С. – студент гр. ЭБ-32, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент

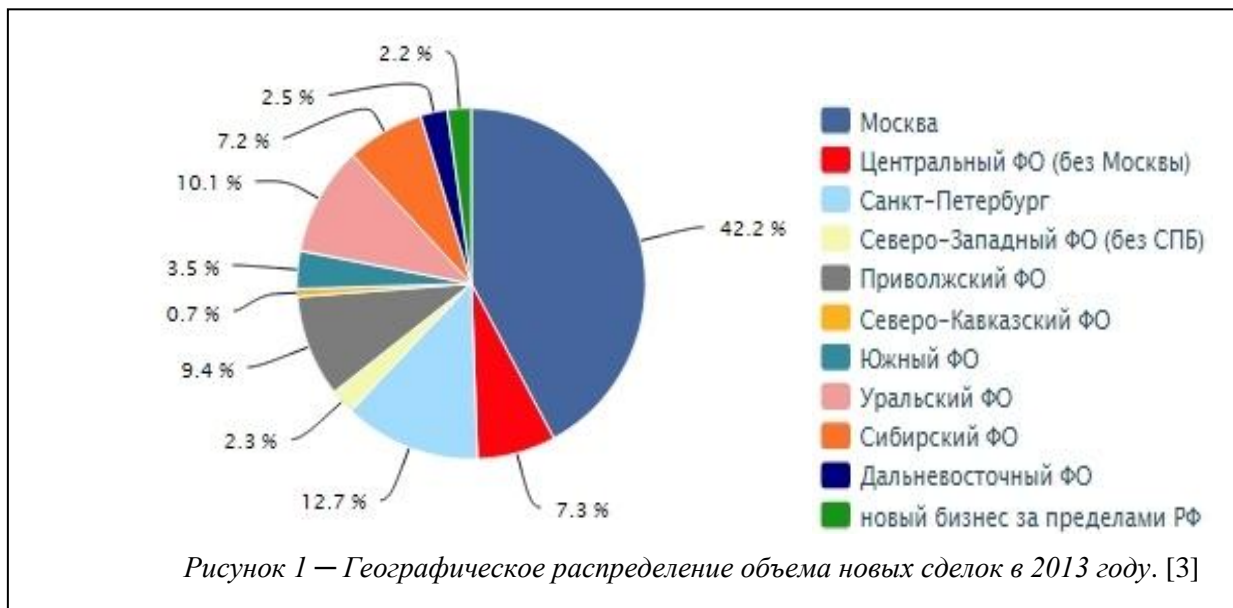
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В современных условиях особую актуальность для развития малого предпринимательства в России приобретает лизинг, который способен ускорить формирование бизнеса. Для этого необходим намного меньший стартовый капитал, потому что первичные капитальные затраты на приобретение оборудования берет на себя лизинговая компания.

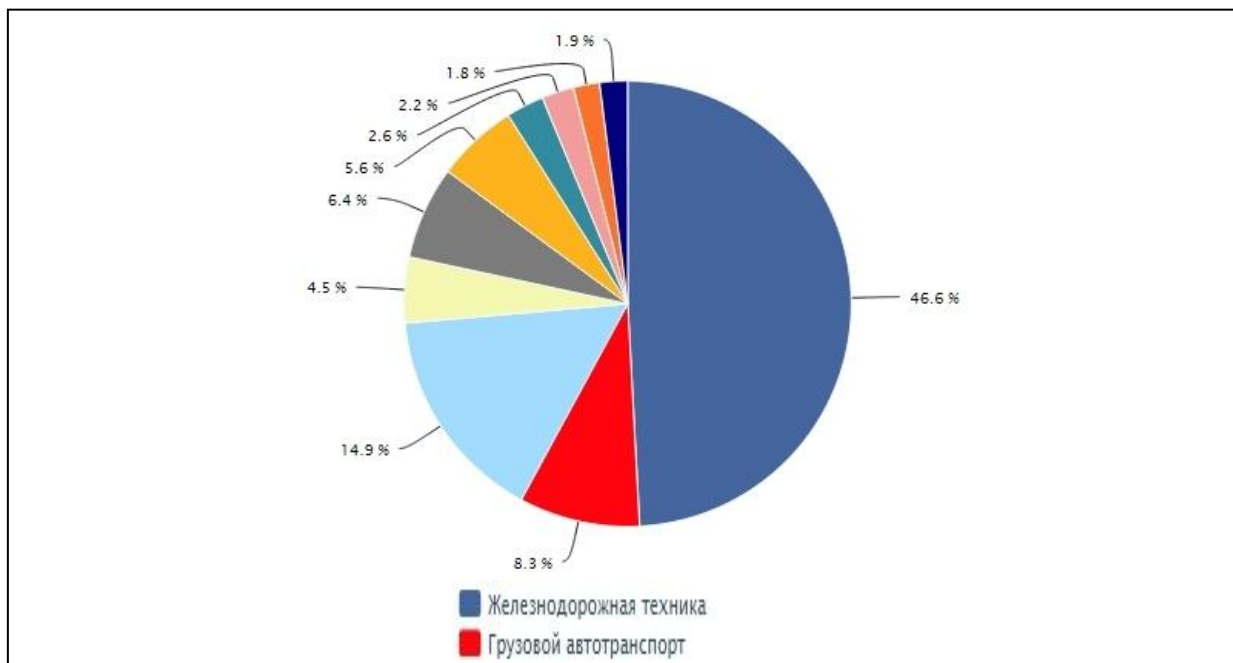
Лизинг является одним из самых прогрессивных методов финансирования производства, способным предоставить современным предприятиям доступ к самой передовой технике [1]. Предприятиям реального сектора лизинг позволяет смягчить остроту инвестиционных проблем и найти альтернативные источники финансирования; коммерческим банкам – получить дополнительный доход и улучшить взаимоотношения с клиентами, для лизингодателей это – альтернативная возможность реализовывать продукцию и получать дополнительный доход, а для страховых компаний – способ расширения ассортимента услуг [2].

В 2013 году территориальное распределение новых сделок претерпело заметные изменения: доля Санкт-Петербурга выросла с 7,4% до 12,7%, что объясняется крупными авиасделками. В географическом распределении сделок уменьшилась доля Уральского ФО (с 13,3% до 10,1%) и Сибирского ФО (с 9,5% до 7,2%). На Москву и Центральный ФО совокупно приходится почти половина новых сделок (49,6% в 2013 году, годом ранее - 51,9%). [3] (Рис. 1)





Важно рассмотреть и структуру сделок по отраслям (Рис. 2). Для компаний, собственником которых является государство, по-прежнему характерны высокие доли в сегментах ж/д- и авиа транспорта (совокупно 70%). Новые сделки лизингодателей, которыми владеют отечественные и иностранные производители оборудования, преимущественно относятся к лизингу грузового автотранспорта. В строительной и дорожно-строительной технике лидируют компании, контролируемые кредитными организациями, что объясняется активным участием банков в финансировании строительных проектов. Лизинг недвижимости остается одним из наименее востребованных сегментов для лизингополучателей так же, как и лизинг морских и речных судов.



Российский рынок лизинга имеет ряд характерных проблем. На данный момент существует практическая невозможность использования лизинга в некоторых отраслях российской экономики. Данная тенденция наиболее ярко проявляется в судостроении, доля сегмента в лизинговом портфеле которого на 01.01.2011 составила всего 2,0% [4, с. 98]. Однако, главной проблемой тормозящей развитие лизинга, является ограничение по сумме лизингового контракта, которая должна составлять не менее 2 млрд. рублей. Поднять такую

сумму смогут только крупные судовладельцы, лизинг же жизненно необходим компаниям меньшего масштаба, которые не способны привлекать достаточные кредитные средства.

Как и любой другой финансовый инструмент, лизинг имеет следующие недостатки:

- существует риск того, что в результате НТП используемое имущество может морально устареть, в то время как лизинговые платежи не прекратятся до окончания контракта;

- стоимость оборудования, приобретенного по договору лизинга, как правило, выше, чем стоимость этого же оборудования у поставщика. Именно это факт позволяет отметить, что приобретение имущества в лизинг дороже, чем ставки по кредитам и займам.

Перспективы развития лизинга в России неоднозначны ввиду различных экономических причин. С одной стороны, лизинг может способствовать повышению эффективности предпринимательской деятельности в различных сферах производства, повышению заинтересованности и инвестиционной активности кредитных организаций в финансировании новых технологий производства с учетом гарантий возвратности и целевого их использования. В России наиболее развиты лизинг автомобилей и лизинг в строительстве. С другой же стороны, лизинговый бизнес относительно недавно появился на рынке, и потому довольно часто используется в мошеннических целях. Кроме того, спрос на лизинговые услуги существенно превышает предложение, поэтому многие компании просто не способны воспользоваться данной услугой.

Для развития лизинга на предприятиях стоит установить целый ряд льгот:

- установить льготы при сделке лизинга с отечественными производителями оборудования.

- в качестве возможных льгот может быть частичное субсидирование сделок государством.

Но, несмотря на трудности, лизинг стал эффективным рыночным финансовым инструментом, позволяющим обновлять фонды широкому кругу предприятий.

Лизинг – один из привлекательных инструментов инвестиционной политики банка. Поэтому перспективы лизинга в России некоторыми аналитиками оцениваются как весьма позитивные, особенно в последние года, когда банки обращают все большее внимание на реальную промышленность.

#### Список использованных источников

1. Рязанцева, М.В. Перспективы и проблемы развития лизинга в России. / М.В. Рязанцева // Современные научные исследования и инновации [Электронный ресурс]. – 2012. - № 9. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/09/16756>

2. Патрахина, А.В. Современный рынок лизинга в России: проблемы и перспективы [Текст] / А. В. Патрахина // Вестник Псковского государственного университета. — 2008. — № 5. - С. 14

3. Обзор рынка лизинга по итогам 2013 года: Держась за воздух // Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Москва, 2013. – Режим доступа: [http://www.raexpert.ru/researches/leasing/itogi\\_2013/part2#2](http://www.raexpert.ru/researches/leasing/itogi_2013/part2#2). – Загл. с экрана.

4. Романовский, Р. Обгоняя прогнозы // Эксперт [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Москва, 2011. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2011/15/obgonyaya-prognozyi/>. – Загл. с экрана.

5. Рогозина, М.Ю. Анализ тенденций и перспектив развития лизинга в России [Текст]. / М.Ю. Рогозина // Управление, Бизнес и Власть. – 2013. – № 1.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕКУЩИМИ ЗАТРАТАМИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ  
Зокирзода Иззатилло Махмуджон угли – студент гр. ЭЖ(И)-31, Е.М. Толмачева-к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

В экономической историчеких и практической деятельности кредитные организации уделяют большое внимание расчету бюджета текущих и будущих затрат. Необходимо отметить, что данный процесс напоминает обособленный цикл организационных и управленческих мероприятий.

Грамотный расчет сметы затрат представляет особый интерес у управленческого состава банка и Топ-менеджеров. Разработка некоей теоритической парадигмы по бюджетированию даст возможность снизить непредвиденные издержки и себестоимость банковских продуктов. Согласно теории Т.С. Новашина целью установления трансфертной цены является выявление величины скорректированного на риск чистого процентного дохода для каждого подразделения, продукта или клиента [2].

Значительный вклад в развитие теории расчета и управления затратами внес Анри Файоль, который, обосновал понятие «учетной операции». Тем не менее его теория была больше применима к расчету расходов текущего периода без формирования сметы будущих лет.

Среди трудов российских авторов, внесших определенный вклад в формирование теории управления затратами, можно в первую очередь назвать работы В.В. Ковалева, И.А. Бланка, посвященные финансовому анализу и управлению капиталом предприятий в современных условиях. Основные концепции - временная ценность денежных ресурсов, денежные потоки, цена капитала и др., на которых базируется финансовый менеджмент и которые нашли отражение в работах названных авторов, предполагают постоянное соотношение пущенного в оборот капитала и полученной прибыли. Как справедливо замечает В.В. Ковалев, любое инвестиционное решение, являясь субъективным, имеет стохастическую природу, степень же его объективности зависит от разных факторов, в частности от цены источников средств, возможности их получения, точности прогнозируемой динамики денежного потока. В свою очередь, каждый источник финансирования, определяемый предприятием, имеет свою цену, а его обслуживание может обходиться каждому отдельному предприятию неодинаково [1]

Однако, на наш взгляд, наибольший интерес представляет разработка модели бюджетирования, ориентированная на определение ответственных групп в цепи банковских процессов. В процессе работы результаты будут сопоставляться с затратами по подразделениям банка. Так, каждая группа будет вносить свой вклад в получении прибыли и иметь отдельную смету затрат. Соотношение доходов и расходов даст возможность в будущих периодах скоординировать действия подразделений, выявить сильные и слабые стороны процесса. При делении подразделений банка по центрам ответственности будут учитываться следующие показатели:

- наличие рекламных и информационных потоков;
- востребованность в данных продуктах и услугах;
- денежный оборот в данном филиале или структурном подразделении;
- связь с другими подразделениями;
- возрастная категория будущих и настоящих потребителей.

Нами, была предложена следующая структура по распределению затрат в разрезе функциональных единиц, которая представлена в таблице 1. При этом, данная система предполагает внутреннюю взаимосвязь и корректировку, в том числе в перераспределение затрат по подразделениям банка. Данная модель даст возможность более точно просчитать уровень всех затрат на начальной стадии развития процесса.

Таблица 1 – Классификация затрат в разрезе подразделений банка

№	Подразделение банка	Классификация затрат
		Расходы на развитие бизнеса
1	Управление рисками	Затраты распределяются по центрам прибыли
2	Управление безопасности	Затраты распределяются внутри управления и по другим подразделениям
3	Управление по связям с общественностью	Затраты распределяются между соответствующими центрами прибыли
4	Кредитное управление	Затраты распределяются внутри управления и по другим подразделениям
		Расходы на поддержание бизнеса
5	Административное управление	Затраты распределяются на все подразделения
6	Прочие подразделения	По аналогии

Традиционно в кредитных организациях разрабатываются внутренние нормативные документы и положения, в которых прописываются действия сотрудников и ответственность подразделений за не выполнение плановых показателей. Однако, фактически, в банках, как и в любой другой сфере бизнеса, нельзя с помощью предупредительных мер воздействия исключить затраты не заложенные в статью расходов.

Отсутствие разработанных моделей бюджетирования затрат банков вынуждают кредитные организации самостоятельно просчитывать прибыли и убытки, ориентируясь лишь на интуицию. На сегодняшний день развитие бизнеса требует снижать операционные расходы, не предусмотренные сметой. При продвижении новых банковских продуктов просчитывается ряд показателей, таких как процентная маржа, уровень расходов и прочие показатели, что дает возможность просчитать только основную часть бюджета. Куда же заложить затраты на финансовый кризис, возможные мошеннические действия третьих лиц, риски утраты информации.

Следующим образом, выглядит рост операционных расходов за период 2011-2014г. [1].

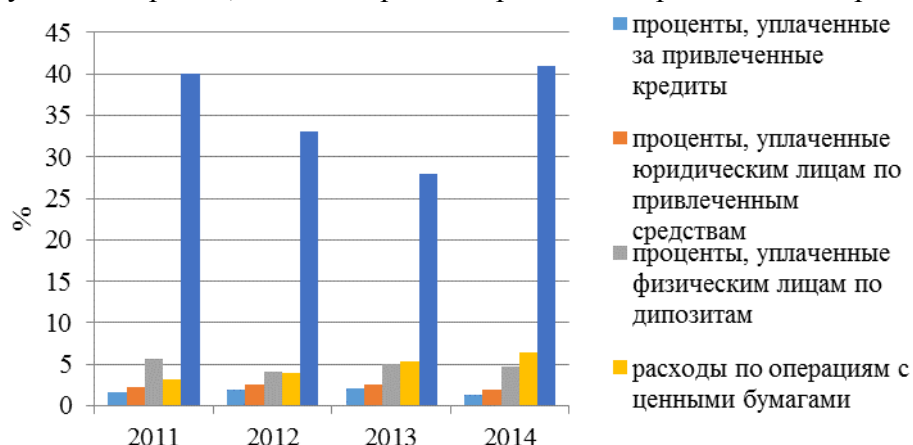


Рисунок 1 - Динамика операционных расходов кредитных организаций

Из диаграммы можно сделать следующие выводы:

1. Расходы по операциям с иностранной валютой ежегодно варьируются, как в положительную, так и в отрицательную сторону, что не дает возможности в полной мере спрогнозировать данный вид затрат на текущий и последующие годы,

2. Процентные расходы по депозитам зависят не только от стабильности на экономическом рынке, но и доверия к банку, степени насыщения рынка и прочих показателей, которые могут быть просчитаны, только приблизительно, о чем свидетельствуют данные показатели за 2011-2014гг.

Исходя из вышеперечисленного можно сделать следующие выводы:

- важнейшим условием роста прибыльности является жесткий контроль над ростом операционных расходов;
- разработка ведущими банками страны методов бюджетирования затрат с последующим тиражированием опыта на более мелкие банки;
- наличие заинтересованности государства в предоставлении банкам информации о планируемых мероприятиях в денежно-кредитной политике, для своевременной корректировки бюджета кредитными организациями;
- обязательное применение системы калькулирования затрат банками;
- ведение управленческого учета и отчетности по затратам;
- планирование и контроль затрат.

Детализация и планирование затрат банка даст возможность своевременно принять управленческое решение.

#### Список использованных источников:

1. Банк России [Электронный ресурс]. – Электрон. текст. дан. – Москва, [2015]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. – Загл. с экрана.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2011. – 354с.; Бланк И.А. Управление формированием капитала. - Киев.: Ника-Центр, 2010.- 243 с.
3. Новашина, Т. С. Управление затратами банка [Текст] / Т. С. Новашина, Т. В. Карасева. – Москва : «БДЦ-пресс», 2013. – 152 с.

## СИСТЕМА ПРОЦЕНТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ БАНКА РОССИИ И МЕРЫ ПО ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Таршилова М.В. – студент Эк-32, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В связи с последними событиями 2014-2015гг. во внешней политике страны, экономическое положение резко и серьезно пошатнулось. Под влиянием, санкций введенных против РФ еще в 2014г., российский рынок был лишен товара того или иного типа; падения нефти в цене, что явилось еще одной причиной падения рубля, поскольку рубль является нефтяной валютой и любые колебания нефтяных цен отражаются на его позиции и стабильности; рост курса доллара также повлияли на курс рубля и, соответственно, стоимость импортного тарифа – все это повлияло на образование финансового кризиса в стране.[7]

Чтобы прекратить стремительное падение курса рубля, стабилизировать его и ликвидировать финансовый кризис, ЦБ РФ было принято решение поднять ключевую ставку до 17%. Поднятие ключевой ставки оправдывается тем, что сама ключевая ставка является инструментом денежно-кредитной политики и регулятором процентных ставок в целом, следовательно, под ее влияние попадают не только ставки по вкладам, но и стабильность национальной валюты, уровень инфляции [1]. Стоит учесть, что повышение ставки производилось в течение всего 2014 года (рис.1) [2].



Рисунок 1 - Уровень ключевой ставки за 2014 г.

ЦБ РФ принял решение поднять ключевую ставку в надежде на смягчение движение капитала внутри страны. Данное решение говорит о том, что у Банка России имеются полномочия действовать и, следовательно, он является доверенным лицом по отношению к регулятору, что показывает, что экономика вступает в период рецессии при столь резком повышении ставки. Целью данной операции являлось не только облегчение движение капитала, но также понизить уровень инфляции до нормы и остановить падение курса рубля. [6]

В России ставки по кредитам останутся фиксированными на высоком уровне до тех пор, пока не снизится уровень инфляции. Исходя из этого, уровень инфляции регулирует ставки по вкладам, иными словами, инфляция «подталкивает» банки повысить ставки по вкладам, кредитам и депозитам, в противном случае деньги клиентов обесценятся. Однако дело не в росте цен и курса доллара, а в ключевой ставке ЦБ РФ, потому что именно она является основной причиной удержания денежных масс в банке, а это влечет за собой не только рост по вкладам для населения, но и рост ставок на межбанковском рынке. В результате, данное действие почти в разы удорожает банковские кредиты и из-за высокой стоимости многие заемщики не могут позволить себе кредит в банке.[1]

На примере второй половины декабря, после повышения ставки, можно еще раз убедиться, что банки являются зависимыми от проведенных операций ЦБ РФ. Поэтому банки держали среднюю ставку по ипотеке 12% годовых, независимо от уровня инфляции вплоть до повышения ключевой ставки до 17%. Во всяком случае, после повышения ключевой ставки банкиры стали паниковать, потому что значительно сократилось финансирование активных операций банка. Из-за риска терпеть большие финансовые потери даже крупные банки подняли ипотечную ставку выше 20%. Ситуация с кредитованием бизнеса оказалась еще хуже: банки стали поднимать ставки даже по выданным кредитам[3].

Весомым минусом в таком способе устранения проблемы является мощный удар по экономике страны в целом. Многим предприятиям дорогостоящие кредиты становятся не по плечу и из-за этого некоторые предприятия становятся обладателями статуса банкрота. По этой причине решение ЦБ РФ, поднять ключевую ставку, отдельные специалисты посчитали не самым успешным способом выхода из финансового кризиса.

Чтобы спасти сложившееся положение, на Совете директоров Банка России, проведенного 30 января 2015г., было принято решение о понижении ключевой ставки до 15% со 2 февраля 2015 года[8].

Стоимость кредитов после снижения ставки не изменилась. Значительные изменения терпят ставки по вкладам (рис.2) – они сдвинулись с места в сторону понижения, что вновь привлекло внимание вкладчиков и заёмщиков к рынку. К сожалению, противоположно обстоят дела по депозитам: ставка стремительно увеличивает рост процентной ставки, что говорит об уменьшении ликвидности рубля.

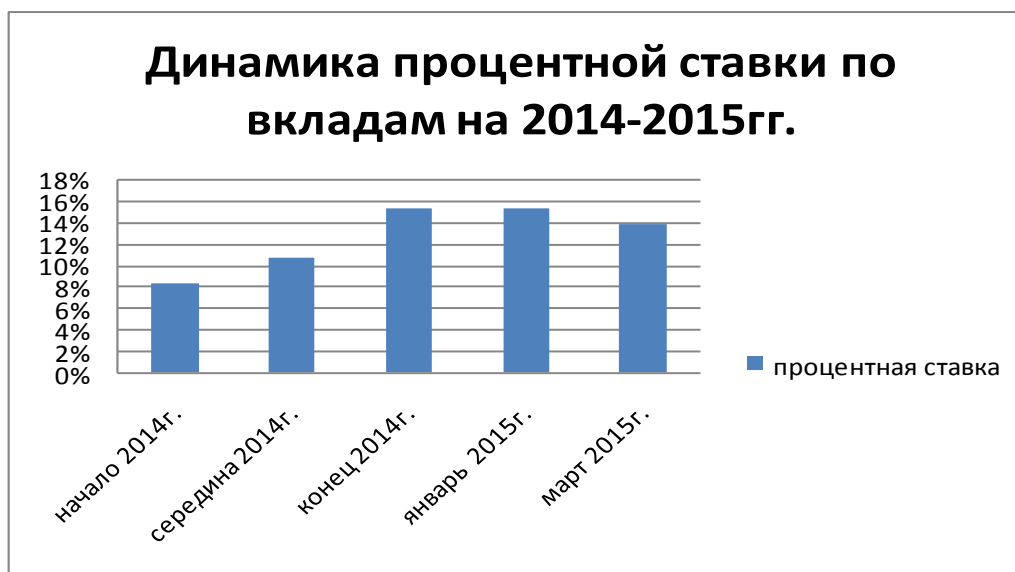


Рисунок 2 - Уровень роста процентных ставок по привлечению ресурсов кредитными организациями за 2014-2015гг.

По данным диаграммы можно сделать несколько выводов: рубль после серьезного ослабления постепенно начинает укрепляться, благодаря повышению цены на нефть и снижению курса доллара; вклады в банк начнут увеличиваться; так же предприятия вновь будут брать кредиты и тем самым увеличивать свое производство; уровень инфляции также, в скором времени, тоже начнет постепенно снижаться. В перспективе все звучит довольно оптимистически, но поспешных выводов делать не стоит, поскольку возможна новая волна ослабления рубля, тогда годовая инфляция может оказаться выше 15%. Если это произойдет, то по данным Росстата в 2015 году будет самый высокий уровень инфляции, поскольку с 1999 года он впервые достиг уровня в 3,9% в январе 2015 года. Месячная инфляция не достигала 3% и в кризисные 2008-2009гг., к счастью, на сегодняшний день месячный уровень инфляции снизился до 2,2% [5].

Еще в декабре 2014 года в пользу ликвидации финансового кризиса президентом РФ, Владимиром Путиным, было выдано задание правительству в совместительстве с Дмитрием Медведевым предпринять соответствующие меры и 27 января 2015г. было выдвинуто распоряжение №98-р. В данном распоряжении прописывается ряд мероприятий для устранения инфляции и кризиса, а именно: снижение ключевой ставки к концу 2015г. до 12%; поддержание стратегически важных отраслей (химическая и нефтяная, топливно-энергетическая, металлургическая, аграрная, машиностроительная) и это потребует привлечения большого объема кредитных ресурсов – следовательно, государство должно помочь соответствующим банкам увеличить свой добавочный капитал, что поспособствует росту ВВП и ликвидности рубля; предполагается увеличить долю малого бизнеса; финансирование первенствующих отраслей российской экономики с помощью набора целевых программ; в борьбу с кризисом вступает и социальная политика.

Список используемой литературы:

1. Что будет, если ЦБ продолжит снижать ключевую ставку? [Электронный источник] – режим доступа: <http://bank.ru/>

2. Википедия. Ключевая ставка. [Электронный источник] – режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/>
3. По сигналу от ЦБ. [Электронный источник] – режим доступа: <http://www.gazeta.ru/>
4. Ключевая ставка ЦБ РФ на сегодня и за период 2013 – 2015 годов. [Электронный источник] – режим доступа: <http://bankirsha.com/>
5. Статистика уровня инфляции в России. График роста цен за период с 01.01.1999г. по 28.02.2015г. [Электронный источник] – режим доступа: <http://bhom.ru/>
6. Пять причин «За» повышения ключевой ставки. [Электронный источник] – режим доступа: <http://fd.ru/>
7. Семь причин падения российского рубля. [Электронный источник] – режим доступа: <http://inosmi.ru/>
8. Ставка рефинансирования ЦБ РФ на сегодня и за все годы (с 1992 по 2015 год). [Электронный источник] – режим доступа: <http://www.banki.ru/>

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИБИРИ

Позняковская А.А.– студент гр. ЭБ-34, Е.М. Толмачева - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

Инвестиционная политика предполагает активную работу в данном направлении. Для того, чтобы заинтересовать инвестора Сибири нужно целиком изменить условия инвестиционного процесса. Природные богатства, которыми обладает Сибирь, позволяют иметь объективные возможности для привлечения капитала. То, что сейчас добывается в Сибири – всего лишь незначительная часть потенциала региона. Быстрые темпы развития экономики в Сибири обусловлены дешёвой энергией, в силу особых энергетических возможностей.

С давних времён Сибирский регион рассматривают как набор определённых отраслей, которые развиваются низкими темпами, а именно: нефтедобыча, газодобыча, промышленный комплекс. Городские агломерации присутствуют по всей территории Сибири. Начиная с запада, в нашем регионе находится более чем миллионный Омск, далее – третий город России Новосибирск. В нем концентрируются научный, университетский, инфраструктурный потенциалы, включая рыночную инфраструктуру. Далее расположены крупные города Кузбасса, Алтайского края, Томск и Иркутск с развитой инфраструктурой, в которой организовано значительное количество научных, учебных, исследовательских институтов свидетельствует о высокоразвитом потенциале населения [1].

Чтобы оценить инвестиционную привлекательность региона, можно использовать следующие показатели:

- Классические кредитные рейтинги регионов - мера кредитоспособности региона. Кредитные рейтинги рассчитываются по прошлой и текущей финансовой истории региона, а также благодаря оценкам размера собственности и финансовых обязательств (ДОЛГОВ). Основная функция этих оценок - представление о вероятности своевременной выплаты взятых финансовых обязательств потенциальным кредиторам/ вкладчикам.

- Рейтинги отдельных сфер социально-экономического развития регионов - это список регионов, составленный по уровню развития: самый развитый регион занимает первое место, наименее развитый — последнее.

На протяжении 30-40 дней осуществляется мониторинг главных региональных событий. Авторитетные эксперты оценивают эти события с точки зрения влияния на развитие региона.

В конце периода проводится итоговый опрос: каждое событие, которое потенциально может повлиять на развитие региона, получает оценку у каждого эксперта от - 5 (крайне негативное влияние на развитие) до +5 (крайне позитивное влияние на развитие), 0 - если



событие не влияет на событие. Если эксперт не может оценить влияние события на развитие региона, он не участвует в его оценке.

- Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов. Проводит оценку основных параметров региона для инвестора:

а) Инвестиционный потенциал – это ёмкость региона с точки зрения прямых капиталовложений.

б) Инвестиционный риск - это надежность региона с позиции потенциального инвестора.

Основные направления привлекательности регионов рассматриваются по следующим критериям:

1. Миграция инвестиционного потенциала на запад страны (Новосибирск, Омск, Томск).

2. Токсичный потенциал: риски инвестирования существенно возросли в регионах, которые лидируют по масштабу экономической базы.

Инвестиционная привлекательность связана с выполнением на его территории крупных проектов. Естественно, в точках локализации сырья (в Красноярском крае, на Кузбассе и в Томской области) инвесторы вкладываются и в его переработку, благодаря чему в Сибири появляются новые лесоперерабатывающие комплексы, нефтехимические, атомные и металлургические производства. При этом даже в развитии традиционных сфер деятельности используются современные подходы, основной — широкое внедрение инновационных технологий.

- Агломерации - как подушка безопасности. Развитие крупнейших агломераций и сервисных центров Сибири (Омск, Томск, Новосибирск) в будущем могут способствовать снижению инвестиционных рисков в этих регионах.[2]

Потенциал уходит на запад, а риски за пределами ЦФО растут. Это можно продемонстрировать на рисунках 1, 2.

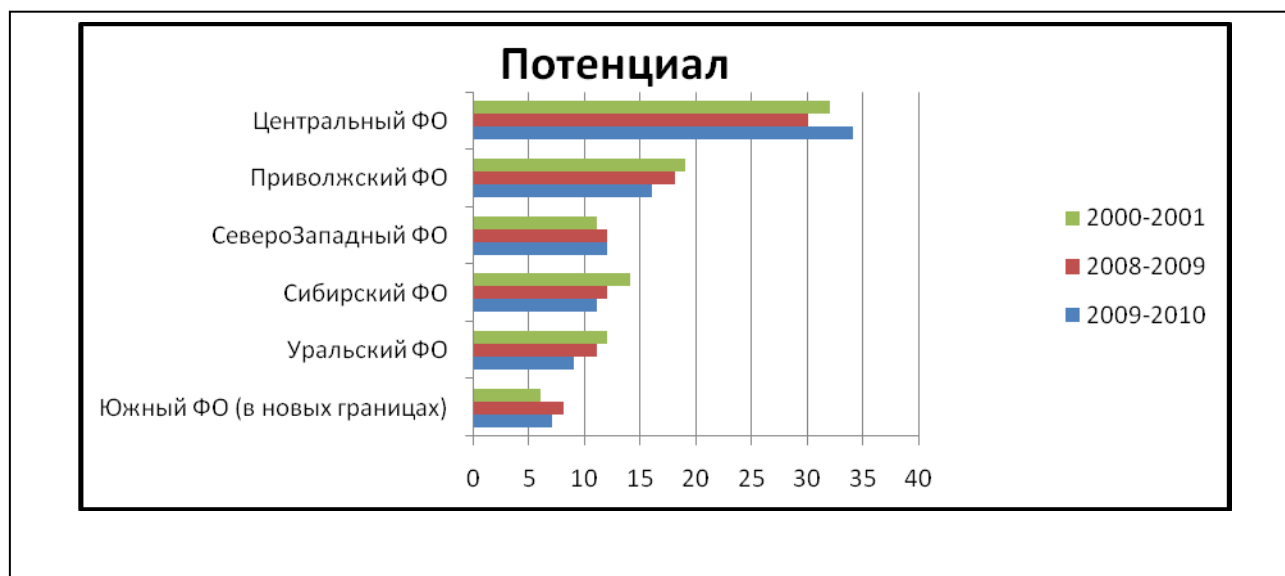


Рисунок 1 - Динамика инвестиционного потенциала

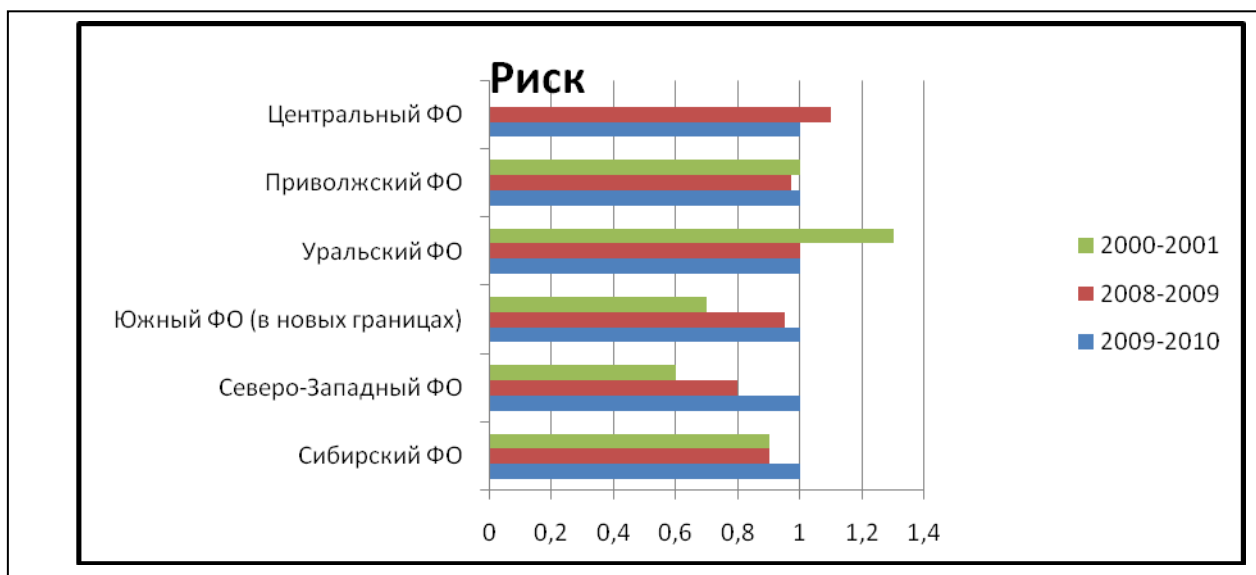


Рисунок 2- Динамика инвестиционного риска

При выборе российскими и зарубежными инвесторами регионов Сибири многое будет зависеть от качества проводимой инвестиционной политики в каждом регионе. Для этого нужно качественное управление, которое является ключевым в решении многих задач [3].

#### Список использованных источников:

1. Экономическая статистика: учебник по направлению «Экономика» / [А.Р.Алексеев и др.]; под. Ред. Ю.Н.Иванова.- Изд. 4-е, перераб. И доп..- М.:ИНФРА-М, 2014.- 666[1] с.
2. Батищева Г.А. Исследование влияния инвестиций на основные компоненты развития экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. №2(14).
3. Николаев М. Условия инвестиционного воспроизводства Сибири // Экономист. - 2013. - №32

## ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мининкова В.К. – студент гр. ЭБ-34, Толмачева Е.М. - к.э.н., доцент  
 Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

В условиях благоприятного состояния экономики страны, а также в ситуации финансового кризиса, важное значение приобретает денежно-кредитная политика государства. Продуманная денежно-кредитная политика способна создать лучшие условия для результативного взаимодействия банковского сектора и субъектов экономики. Поэтому тема развития денежно-кредитной политики особенно актуальна в настоящее время.

Актуальность данной темы также заключается и в том, что пересмотр основ и методов проведения денежно-кредитной политики обусловлен современными тенденциями в развитии мировой экономики.

Главной проблемой современной денежно-кредитной политики является изменение методов и инструментов ее воздействия на развитие экономики. В условиях кризиса центральный банк вводит новые инструменты денежно-кредитной политики, направленные на преодоление наиболее острых проблем развития денежно-кредитной сферы. Именно поэтому реформирование системы инструментов Банка России может стать основным способом повышения эффективности денежно-кредитной политики государства.

При анализе экономической литературы, можно выявить большой интерес отечественных и зарубежных ученых к изучению денежно-кредитной политики.

Рассмотрением проблем денежно-кредитной политики среди отечественных ученых занимались М.А. Абрамова, Ю.А. Бабичева, Г.Н. Белоглазова и др.

Среди зарубежных экономистов разработкой данной темы занимались У. Аллен, С.Л. Брю, К.Р. Макконнелл, Ф. Мишкин, Н. Могуд, С. Ринхарт, Ж. Сатер, В. Смит, Л. Харрис, Д.Л. Хикс и многие другие.

Изучив труды российских и зарубежных ученых по вопросу перспектив денежно-кредитной политики, можно сделать вывод, что в настоящее время необходима систематизация знаний о денежно-кредитной политике и ее экономическом содержании.

Однако не все аспекты исследования денежно-кредитной политики нашли свое отражение в отечественной экономической литературе. Например, банковской практикой как инструменты экономического роста недооценены пути повышения эффективности денежно-кредитной политики, ее современные тенденции и факторы развития, а также инструменты.

Денежно-кредитная политика государства — это совокупность государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита в целях регулирования предложения денежно-кредитных ресурсов для обеспечения не инфляционного экономического роста[2].

Денежно-кредитная политика стремится к достижению следующих общеэкономических целей:

- стабилизация цен;
- высокие темпы экономического роста;
- укрепление денежной единицы.

Существует два вида денежно-кредитной политики:

1) Стимулирующая денежно-кредитная политика содержит в себе проведение центральным банком мер, направленных на увеличение предложения денег. Данный вид денежно-кредитной политики проводится во время спада производства с целью стимулирования роста деловой активности в рамках борьбы с безработицей.

Инструментами данной политики являются:

- снижение нормы резервных требований;
- снижение учетной ставки процента;
- покупка центральным банком государственных ценных бумаг.

2) При ограничительной денежно-кредитной политике применяются меры, направленные на сокращение объема денежной массы с целью сдерживания инфляционного роста ВВП в ситуации экономического бума.

В таком случае применяются следующие инструменты:

- повышение нормы резервных требований;
- повышение учетной ставки процента;
- продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

В настоящее время в систему инструментов денежно-кредитной политики входят следующие инструменты:

- Основные аукционные операции, целью которых является управление уровнем ставок денежного рынка. Данный инструмент используется в форме аукционов РЕПО или депозитных аукционов.

- Операции постоянного действия на срок 1 день проводятся с целью ограничения диапазона колебаний ставок денежного рынка границами процентного коридора. Подобные операции проводятся в форме кредитов "овернайт", сделок валютный своп, ломбардных кредитов, РЕПО, кредитов, обеспеченных нерыночными активами или поручительствами, кредитов, обеспеченных золотом или депозитных операций.

- Операции "тонкой настройки", которые проводятся с целью предотвращения чрезмерных колебаний ставок денежного рынка внутри процентного коридора. Такими инструментами являются аукционы РЕПО.

- Операции на длительные сроки. Цель данного инструмента - улучшение условий проведения основных операций и повышение степени их воздействия на процентные ставки

денежного рынка. Такие операции проводятся в форме аукционов по предоставлению кредитов, обеспеченных нерыночными активами.

Существуют также и методы денежно-кредитной политики:

1) Прямые методы - административные меры, выраженные в форме директив Центрального Банка, которые касаются объема денежного предложения и цены на финансовом рынке.

2) Косвенные методы используются для воздействия на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов. Такое воздействие осуществляется при помощи рыночных механизмов.

Последствия применения прямых методов более предсказуемы, чем последствия использования косвенных методов.

Целями и задачами развития денежно-кредитной политики в ближайшее время являются:

- обеспечение ценовой стабильности, означающее достижение и поддержание устойчивой низкой инфляции;

- изменение ключевой ставки, основанием для которого является прогнозируемое устойчивое и продолжительное отклонение инфляции от цели в среднесрочной перспективе.

Данная цель уже была осуществлена 13 марта 2015 года советом директоров Банка России, который принял решение об установлении ключевой ставки на уровне 14% с 16.03.2015 года[3].

- снижение инфляции до 4% к 2017 году и дальнейшее ее поддержание вблизи указанного уровня [3].

По прогнозу Банка России, проводимая денежно-кредитная политика и снижение экономической активности будут способствовать замедлению годовых темпов прироста потребительских цен до уровня около 9% через год (март 2016 года к марту 2015 года) и до целевого уровня 4% в 2017 году.

- сближение ставок сегмента «овернайт» денежного рынка с ключевой ставкой.

Таким образом, денежно-кредитная политика является неотъемлемой частью экономической политики государства, целью которой является успешное взаимодействие банков, предприятий и населения. При проведении денежно-кредитной политики, государству, чаще всего, необходимо решить две задачи:

- стимулировать производство;

- не допустить повышения инфляции.

#### Список использованных источников:

1. Войтов А.Г. Экономическая теория: учебник / А.Г. Войтов. – М.: Дашков и К°, 2012. - (дата обращения: 14.03.2015).

2. Курьянов А. М.. Денежно-кредитная политика: учебник / А.М. Курьянов. — М.: "Бухгалтерский учет", 2015. – (дата обращения: 14.03.2015).

3. О ключевой ставке Банка России [Электронный ресурс]// Центральный Банк Российской Федерации. 2015. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=16062014\\_133053dkp2014-06-16T13\\_18\\_21.htm](http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=16062014_133053dkp2014-06-16T13_18_21.htm) (дата обращения: 15.03.2015). – Загл. с экрана.

4. Правовой статус и функции Банка России [Электронный ресурс]// Центральный Банк Российской Федерации. 2014.Режим доступа: [www.cbr.ru/today/?Prtd=bankstatus](http://www.cbr.ru/today/?Prtd=bankstatus) (дата обращения: 15.03.2015). – Загл. с экрана.

5. Снижение ключевой ставки [Электронный ресурс]// Новости экономики. 2015. – Режим доступа: <http://www.newsru.com/arch/finance/13mar2015/cbstavka.html> (дата обращения: 14.03.2015). – Загл. с экрана.

6. Шимко П.Д. Экономика: учебник для бакалавров / П.Д. Шимко. – М.: Юрайт, 2013. – (дата обращения: 15.03.2015).

## ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Мацеевская Ю.А. ст. гр. ЭК-32, Щербакова Н. В. к.э.н., доцент

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

Проблема трудоустройства молодежи является актуальной проблемой в современном мире. Алтайский край – не исключение. На рынке труда почти нет работодателей, которые ищут молодую рабочую силу, без опыта работы и дополнительных навыков.

Молодые граждане (молодежь) – это граждане Российской Федерации в возрасте от 14 до 25 лет включительно [Федеральный закон «О государственной молодежной политике в Российской Федерации» 1 гл., 3 ст., 1 п.]. На рынке труда им особо трудно конкурировать с группами людей старших возрастов. С каждым годом специалистов в той или иной области становится больше, из-за этого работодатель увеличивает требования для трудоустройства молодого специалиста.

Если обратиться к статистическим данным за 2009-2013 года по Алтайскому краю, можно заметить, что занятость в экономике людей моложе 20 лет не превышает даже 1%. (см. таблица 1). Большой процент занятых занимает группа людей в возрасте 30-39 лет, которые имеют знания, опыт и обеспечивают меньшую текучесть кадров.

Таблица 1. Численность и структура занятых в экономике по возрастным группам

	Всего	В том числе в возрасте, лет					
		до 20	20-29	30-39	40-49	50-59	60-72
Занято в экономике	В процентах						
2009	100	0,8	22	25,5	25,7	22,7	3,3
2010	100	1	22	25,8	24,3	23,2	3,7
2011	100	0,8	21,8	26,6	23,6	23,5	3,7
2012	100	0,9	21,1	27,4	22,9	23,8	3,9
2013	100	0,7	20,8	28,1	23,4	23,7	3,3

[[http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/akstat/resources.htm](http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources.htm)]

Возможно, проблема в том, что, закончив вуз, молодые специалисты имеют завышенные притязания на престижную должность и высокий заработок. Но на поиски места по статистике уходит от 2 до 12 месяцев, в зависимости от выбранной отрасли.

На государственной службе занятости выставлен рейтинг востребованных профессий на регистрируемом рынке труда Алтайского края по итогам 2014 года [<http://www.trud22.ru/zanyatost/reyt/>]. Самая востребованная профессия – врач. Количество вакансий на 1 соискателя 148 ед. Но востребованная – не всегда высокооплачиваемая. Например, заработная плата врача имеет диапазон от 9 тысяч до 35 тысяч рублей, в зависимости от должности. Может, именно это и вводит в заблуждение молодежь.

В поисках работы мечты, молодые люди покидают территорию Алтайского края. В 2013 году из края уехало, примерно, 37 тысяч трудоспособных людей, что на 6419 человек больше, чем въехало. По прогнозам Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю, миграционный рост немного сократиться (см. таблица 2).

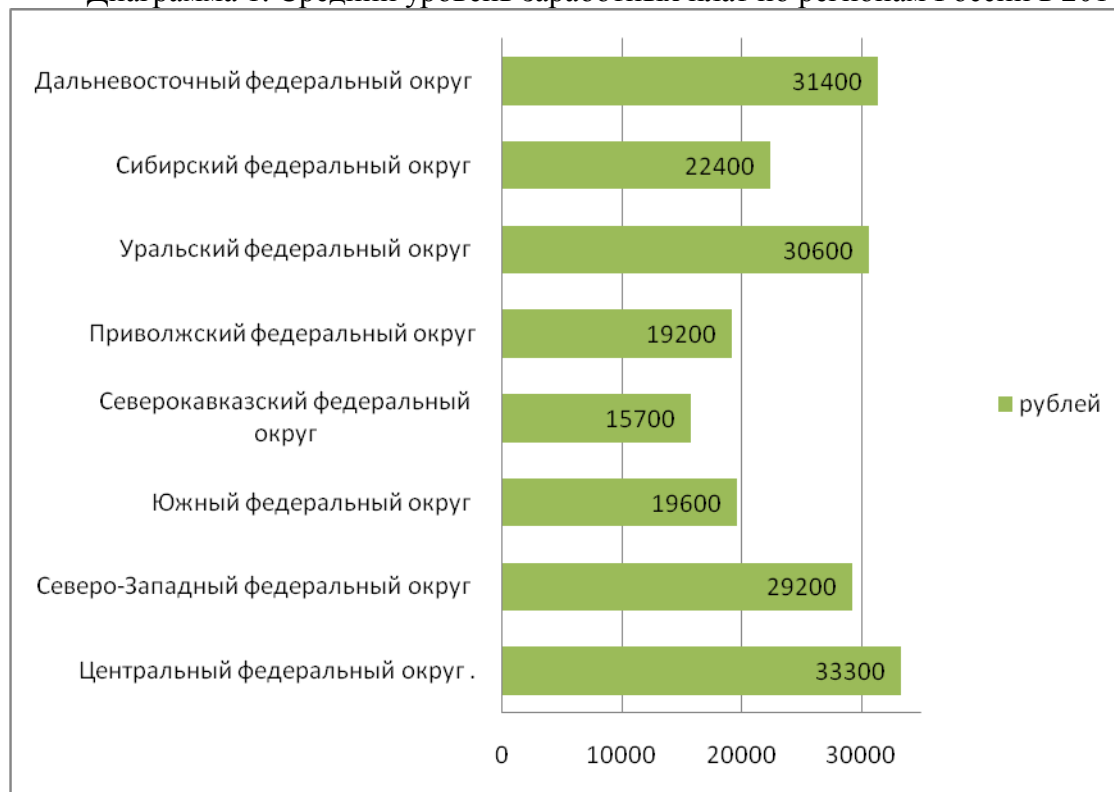
Таблица 2. Прогноз миграции населения Алтайского края

Годы	Население на начало года, чел.	Миграционный прирост, чел.
2015	2380537	-6097
2016	2370029	-6070

[[http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/akstat/resources.htm](http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources.htm)]

Молодые специалисты покидают родные места в поисках перспективы, которые им может дать экономически более развитые города. Например, самая высокая средняя зарплата приходится на Центральный Федеральный округ (см. диаграмма 1). Средняя зарплата по Москве составляет 50,4 тыс. рублей, а по Санкт – Петербургу – 33,5 тыс. рублей. Но сменив обстановку, не сменяются стандартные требования к работнику. Если у молодого человека нет желания работать в своем крае, то и нет гарантий, что это делание появится где-нибудь еще.

Диаграмма 1. Средний уровень заработных плат по регионам России в 2014 г.



Для решения проблемы занятости выпускников существует несколько способов для трудоустройства молодежи:

1. Поиск работы через интернет.

Выпускник вуза может заблаговременно изучить детали по выбранной профессии, узнать, где есть свободные вакансии и что нужно для трудоустройства. Большинство крупных компаний имеют свои сайты в интернете, где публикуется различного рода информация, в том числе и вакантные рабочие места. Иногда можно подавать заявление на работу в режиме он-лайн, после чего работодатель сам приглашает на собеседование.

2. Ярмарки вакансий.

В Алтайском крае ежегодно проходят ярмарки вакансий. Ярмарки вакансий и учебных рабочих мест организуются органами службы занятости в целях оказания содействия гражданам, желающим трудоустроиться, в поиске подходящей работы, а работодателям в подборе необходимых работников. Ярмарка представляет собой справочно-консультационный пункт. Здесь молодые люди могут ознакомиться с имеющимся банком вакансий, подобрать подходящую работу, пройти собеседование у работодателя, посоветоваться с психологами, юристами, профконсультантами.

3. Центры занятости или кадровые агентства.

Трудоустройство молодежи зависит в первую очередь от желания работать молодежи. Но и не маленькую роль в этой проблеме играет государство. Государству необходимо заботиться о создании социальной стабильности и защищенности разных слоев населения; выделять больше финансовой помощи для реализации программ по содействию трудоустройства граждан.

В свою очередь органы местной администрации края должны следить за работой биржи труда, деятельностью центра занятости, формировать заказ для вузов на профессии.

Для решения проблемы трудоустройства молодежи, нужны: смена механизма приема молодых работников, смягчение критериев приема на работу, трудоустройство без опыта работы, создание гибкого графика работы для студентов дневной формы обучения и другие меры. Последнее время работодатели заинтересованы в приеме на работу молодого персонала, но с большим опытом. Например, студент не всегда может совмещать учебу и работу, из-за расписания занятий. Но для выпускников профессиональных учебных заведений необходимо разрабатывать программы по обучению эффективного поведения на рынке труда. Такие программы должны способствовать повышению конкурентоспособности студентов, эффективно адаптироваться к современным условиям рынка труда.

Итак, проблема занятости молодежи актуальна в настоящее время. Множество выпускников вузов могут и хотят работать. Для эффективного решения трудоустройства молодого населения нужно подходить комплексно, также в решении этой проблемы важна планомерность формирования предложения на рынок труда с целью подготовки требуемого качества молодых кадров. Работодателям следует быть более лояльными к молодым специалистам, а молодым специалистам, в свою очередь, приложить все возможности в трудоустройстве и раскрыться с лучших сторон в выбранной профессии.

#### Список использованных источников:

1. Изменение численности населения // Федеральная служба государственной статистики URL: [http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/akstat/resources.htm](http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources.htm)
2. Рейтинг востребованных профессий на регистрируемом рынке труда Алтайского края по итогам 4 кв. 2014 года // Управление Алтайского края по труду и занятости населения URL: <http://www.trud22.ru/zanyatost/reyt/>
3. Численность и структура занятых в экономике по возрастным группам // Федеральная служба государственной статистики URL: [http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/akstat/resources.htm](http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources.htm)

#### УПРАВЛЕНИЕ ИСТОЧНИКАМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ КГБУЗ «КРАЕВАЯ КЛИНИЧЕСКАЯ БОЛЬНИЦА СКОРОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ»)

Криволапова О.В. – студент ФК-01, Глазкова Т.Н. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В настоящее время КГБУЗ «Краевая клиническая больница скорой медицинской помощи» – это многопрофильное лечебное учреждение и подчиняется Главному управлению Алтайского края по здравоохранению и Фармацевтической деятельности [4].

Основными задачами больничного учреждения являются:

- 1) своевременное оказание экстренной специализированной медицинской помощи населению г. Барнаула Алтайского края круглосуточно;
- 2) обеспечение постоянной готовности к оказанию экстренной медицинской помощи при массовом поступлении пострадавших в случае «ЧС»;
- 3) оказание комплекса экстренной специализированной медицинской помощи, включая необходимое обследование, интенсивную терапию, оперативное и консервативное лечение больных до полной стабилизации состояния, с последующим переводом для долечивания и реабилитации в другие лечебные учреждения города в соответствии с профилем, или на амбулаторное лечение.

На базе профильных отделений больницы размещены четыре краевых центра, на базе больницы в феврале 2004 г был открыт научный отдел региональных проблем по

травматологии, ортопедии и нейрохирургии по Алтайскому краю, а в 2006 г. — филиал Новосибирского НИИТО.

Краевая клиническая больница скорой медицинской помощи является базой нескольких кафедр АГМУ [4].

В составе больницы находится шестнадцать отделений, которые оказывают широкий спектр медицинских услуг [6].

До 2013 года финансирование лечебных учреждений, в том числе и КГБУЗ «Краевая клиническая больница скорой медицинской помощи», происходило из разных источников, теперь он остался один - Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС), откуда денежные средства перечисляются за оказанные пациентам услуги.

Причина в том, что с 2013 года российская медицина начала работать по новой одноканальной схеме финансирования. Это один из ключевых этапов реформы здравоохранения [5].

Исходя из того, что система финансирования существенным образом изменилась у КГБУЗ «Краевая клиническая больница скорой медицинской помощи» возникла проблема недостаточности финансирования, как и у большинства учреждений здравоохранения.

С 1 января 2013 года исключительно из ФОМС финансировалось оказание скорой медицинской помощи, а с 1 января 2015 года на «одноканальное финансирование» перевели и высокотехнологичную медицинскую помощь.

Следует отметить, что финансирование высокотехнологичной медицинской помощи в КГБУЗ «Краевая клиническая больница скорой медицинской помощи» еще в 2014 году стало осуществляться за счет средств на ТФОМС.

Оборудования стоимостью свыше ста тысяч рублей КГБУЗ «Краевая клиническая больница скорой медицинской помощи» приобретает за счет средств краевого бюджета, которые сокращаются с каждым годом, соответственно еще одна проблема, вытекающая из основной, это невозможность приобретать дорогостоящее оборудование.

Рассмотрим, какая сумма денежных средств выделяется из краевого бюджета на здравоохранение, и на какие направления она идет.

Таблица – Динамика денежных средств, предоставленных на здравоохранение из краевого бюджета за период с 2011 по 2014 гг. [1-3].

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Общая сумма расходов краевого бюджета на социальную сферу, млн. руб.	42 025	42 284	44 547	52 474	51 455
Расходы краевого бюджета на здравоохранение, %.	30	31	28	30	23
Расходы краевого бюджета на здравоохранение, млн. руб.	12 607	13 108	12 473	15 742	11 835

Основные направления расходования денежных средств из краевого бюджета на здравоохранение: ОМС неработающего населения, стационарная медицинская помощь, амбулаторная помощь, скорая медицинская помощь, санаторно – оздоровительная помощь, заготовка, переработка, хранение и обеспечение безопасности донорской крови [2].

Как уже отмечалось выше, КГБУЗ «Краевая клиническая больница скорой медицинской помощи» столкнулась с проблемой, которая заключается в недостатке источников финансирования, доходов, полученных учреждением, недостаточно чтобы покрыть расходы предыдущего периодов, соответственно они переходят из года в год, оставляя проблему не решенной.



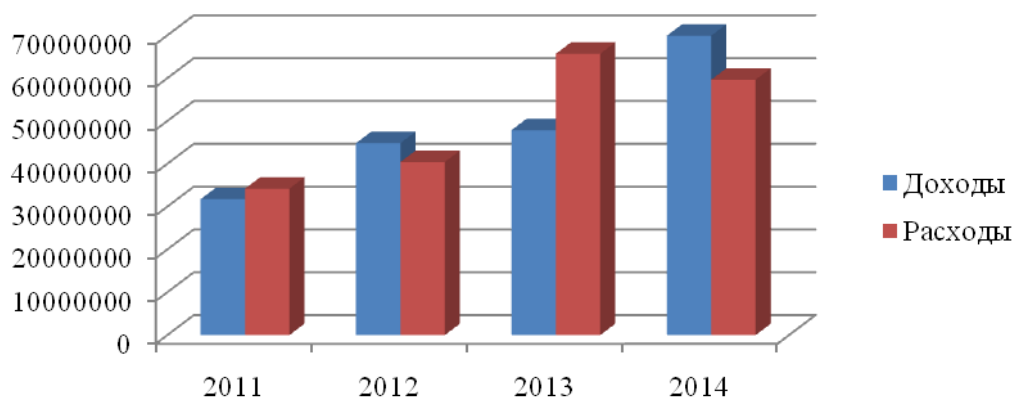


Рисунок – Общие доходы и расходы КГБУЗ за 2011 – 2014 г.г., руб.

Одним из возможных вариантов решения выявленных проблем могло бы стать расширение объема платных услуг, предоставляемых КГБУЗ «Краевая клиническая больница скорой медицинской помощи».

#### Список использованных источников

1. Закон Алтайского края от 05. 07. 2012 г. № 52-3С «Об исполнении краевого бюджета за 2011 год» [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. - Режим доступа: [http://fin22.ru/files/bud\\_book\\_2013-1.pdf](http://fin22.ru/files/bud_book_2013-1.pdf) - Загл. с экрана.
2. Закон Алтайского края от 03. 12. 2012 г. № 90-3С «Краевой бюджет на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. - Режим доступа: [http://fin22.ru/files/bud\\_book\\_2013-2.pdf](http://fin22.ru/files/bud_book_2013-2.pdf) - Загл. с экрана.
3. Алтайский край. Краевой бюджет на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. - Режим доступа: [http://fin22.ru/files/bud\\_book\\_2013-2.pdf](http://fin22.ru/files/bud_book_2013-2.pdf) - Загл. с экрана.
4. Основные задачи КГБУЗ «Краевая клиническая больница скорой медицинской помощи» [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. - Режим доступа: <http://bgb1.ru/> - Загл. с экрана.
5. Переход на одноканальное финансирование [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. - Режим доступа: <http://www.expert-ural.com/archive/41-529/proyti-kanal.html> - Загл. с экрана.
6. Список отделений КГБУЗ «Краевая клиническая больница скорой медицинской помощи» [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. - Режим доступа: [http://bgb1.ru/spisok\\_otdelenij\\_1581/?dirlist=2](http://bgb1.ru/spisok_otdelenij_1581/?dirlist=2) - Загл. с экрана.

#### ЭТАПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Цеберябова А.Ю. – магистрант гр. 8Мбм-31, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Банковский надзор представляет собой совокупность действий, осуществляемых уполномоченным органом в рамках установленной компетенции и в соответствии с открытыми процедурными нормами в целях обеспечения стабильности функционирования банковской системы и защиты интересов ее кредиторов и клиентов [4].

На сегодняшний день банковский надзор по всем мире рассматривается как наиболее актуальная область надзора за деятельностью финансовых посредников. Данная особенность обусловлена первостепенным значением стабильности именно банковского сектора для общей финансовой и социально-экономической стабильности. В этой связи, проблема

совершенствования системы банковского надзора, как во всем мировом сообществе, так и в России является весьма актуальной.

В статье рассматриваются этапы банковского надзора с позиции мирового опыта, а также применительно к Российской Федерации.

Всемирный банк (ВБ) выделяет в надзорном процессе следующие этапы для эффективного осуществления банковского надзора.

- 1) создание правовой среды;
- 2) лицензирование банков;
- 3) разработка системы отчетности;
- 4) сбор данных;
- 5) обработка данных;
- 6) анализ данных;
- 7) определение рисков;
- 8) последующее наблюдение;
- 9) планирование и проведение проверок;
- 10) составление отчета;
- 11) определение мер развития;
- 12) совершенствование правовой базы [2].

Создание правовой среды и грамотное правовое обеспечение банковской деятельности, в общем, и банковского надзора в частности, позволяет осуществлять надзорный процесс эффективными способами, а также способствовать достижению одной из главных целей банковского надзора – защите интересов вкладчиков и кредиторов.

Лицензирование банков – важный этап надзорного процесса, предполагающий прохождение определенных процедур для получения права на осуществление банковских операций.

Разработка системы отчетности подразумевает деятельность надзорных органов в области определения тех форм отчетности, которые являются наиболее информативными и содержащими максимальный объем информации о деятельности банков.

Этапы сбора, обработки, анализа данных и определения рисков осуществляются через инструменты банковского надзора – инспектирование и дистанционный надзор. Результаты дистанционного и контактного надзора, по мнению Всемирного банка, должны служить исходным материалом не просто для принятия мер воздействия, а использоваться для развития банков как организаций и совершенствования системы регулирования и надзора.

По мнению автора, предложенные Всемирным банком этапы осуществления банковского надзора, с учетом российской специфики, можно преобразовать в пять этапов.

Таблица 1 – Соотнесение этапов банковского надзора

Этапы банковского надзора ВБ	Этапы банковского надзора РФ
1) создание правовой среды	1) создание правовой базы
2) лицензирование банков	2) государственная регистрация и лицензирование
3) разработка системы отчетности	3) инспекционный и дистанционный надзор
4) сбор данных	
5) обработка данных	
6) анализ данных	
7) определение рисков	
8) последующее наблюдение	
9) планирование и проведение проверок	
10) составление отчета	
11) определение мер развития	4) определение мер воздействия
12) совершенствование правовой базы	5) совершенствование правового обеспечения

Проанализируем содержание этапов российского банковского надзора.

Банковский надзор предусматривает мероприятия по созданию правовых условий для нормального функционирования банковского сектора, к которым относятся формирование органов регулирования и надзора, лицензирование, проведение в жизнь норм регулирования, ограничивающих уровень допустимого банковского риска, заочное наблюдение и проведение проверок на местах.

Основным органом, осуществляющим банковский надзор в Российской Федерации, является Центральный банк. Вся совокупность надзорных функций, выполняемых Банком России, осуществляется им, главным образом, на основании двух федеральных законов: «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и «О банках и банковской деятельности», а также на основании многочисленных нормативных актов самого Банка России.

Государственная регистрация кредитных организаций осуществляется в соответствии с установленным, регулирующим нормативно-правовым актом, специальном порядке регистрации, который подразумевает подачу определенных документов в надзорный орган. Решение о государственной регистрации принимается Банком России, который в целях осуществления надзорных функций ведет Книгу государственной регистрации.

Банковское лицензирование предполагает выдачу кредитной организации одну из нескольких видов лицензий. Основные два типа лицензий: выдаваемые созданному путем учреждения и для расширения деятельности банка делятся на подвиды банковских лицензий в зависимости от наделения правом осуществлять определенный перечень операций.

Лицензирование – важный процесс, который должен находиться под постоянным контролем надзорного органа, поскольку действия, направленные на отзыв лицензии на осуществление банковских операций, очень сложны и, как правило, влекут за собой риски как для репутации самого органа банковского надзора, так и для финансовой системы в целом.

Инструментами текущего банковского надзора в Российской Федерации являются инспектирование и дистанционный надзор.

Инспектирование является неотъемлемой частью надзорной деятельности, осуществляемой в отношении конкретного банка, которая направлена на обеспечение его устойчивости путем выявления недостатков и нарушений в деятельности. Инспектирование предполагает деятельность рабочей группы инспекторов территориального учреждения или Главной инспекции кредитных организаций Банка России непосредственно в банке для изучения вопросов его финансового состояния на месте по первичным документам и обследования отдельных участков внутрибанковской деятельности. К этапам процесса инспекционных проверок относят:

- 1) планирование проверок;
- 2) принятие решения о проверке и его документальное оформление;
- 3) решение организационных вопросов, связанных с выходом инспекционных групп в кредитные организации;
- 4) изучение инспекционной группой представленных документов;
- 5) подготовка акта проверки;
- 6) изучение акта в функциональных подразделениях надзорного органа;
- 7) принятие решения по акту;
- 8) ознакомление руководителей кредитной организации с актом проверки;
- 9) подписание акта проверки руководством кредитной организации [3].

Дистанционный или документарный надзор основан, главным образом, на проверке форм отчетности, предоставляемой кредитными организациями. Дистанционный надзор выполняет три основные задачи:

- 1) мониторинг уровня риска, принятых в конкретном банке, и его сравнение с группой однородных банков;
- 2) мониторинг соблюдения банком пруденциальных норм деятельности;

3) сбор данных для определения приоритетов распределения надзорных ресурсов и планирования инспекционных проверок.

В зависимости от выявленных в деятельности банка фактов нарушений и недостатков, установленных в ходе дистанционного надзора и проведенных инспекционных проверках, а также по результатам рассмотренных заявлений, обращений, жалоб граждан, предпринимателей и юридических лиц, Банк России уполномочен применять воздействующие меры надзорного реагирования.

Меры воздействия применяются в зависимости от существенности допущенных нарушений, причин, обусловивших возникновение выявленных нарушений, возможного их влияния на финансовое состояние кредитной организации, создания угрозы интересам клиентов и кредиторов.

К кредитным организациям применяются меры воздействия двух типов:

1) предупредительные – используются при незначительных нарушениях в деятельности банка, которые не несут угрозы интересам клиентов или кредиторов, при условии ответственного, конструктивного подхода органов управления кредитной организации, учредителей кредитной организации к устранению нарушений в ее деятельности;

2) принудительные – используются при нарушении и невыполнении требований федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, нормативных актов и предписаний Банка России, непредставлении или предоставлении неполной или недостоверной информации о деятельности банка, а также в случае совершения кредитной организацией операций создающих реальную угрозу интересам клиентов или кредиторов.

Если указанные меры не приводят к необходимому результату, Центральный банк имеет право отозвать у кредитной организации лицензию на осуществление банковской деятельности в следующих случаях:

1) установления недостоверности сведений, на основании которых выдана указанная лицензия;

2) задержки начала осуществления банковских операций, предусмотренных этой лицензией, более чем на один год со дня ее выдачи;

3) установления фактов существенной недостоверности отчетных данных;

4) задержки более чем на 15 дней представления ежемесячной отчетности;

5) осуществления, в том числе однократного, банковских операций, не предусмотренных указанной лицензией;

6) неисполнения федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России;

7) неоднократного непредставления в установленный срок кредитной организацией в Банк России обновленных сведений, необходимых для внесения изменений в единый государственный реестр юридических лиц, за исключением сведений о полученных лицензиях и в других случаях [1].

В таблице представлена статистика отзыва лицензий Банком России за последние годы.

Таблица 2 – Количество отозванных лицензий у банков

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (на 28.03.15)
Количество отозванных лицензий у банков	33	43	27	18	22	32	86	9

Источник ЦБ РФ - [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

Последний этап банковского надзора в РФ – совершенствование правового обеспечения

заключается в постоянном пересмотре действующего законодательства в области банковской деятельности, его совершенствования для осуществления эффективного банковского надзора.

В настоящее время Банк России проводит достаточно жесткую политику в области банковского надзора, что связано с нестабильной экономической ситуацией в стране. Совершенствование банковского надзора в сторону его эффективности является существенным компонентом здорового экономического климата, что ведет к повышению уровня стабильности всего банковского сектора.

#### Список использованных источников:

1. Указание ЦБ РФ 3466-У от 02.12.14 «О порядке определения наличия оснований, предусмотренных пунктами 5 и 6 части второй статьи 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», для отзыва у банка лицензии на осуществление банковских операций.

2. Банковский надзор: европейский опыт и российская практика// пособие подготовленное в рамках проекта «Обучение персонала Банка России. Этап III»/ под ред. М. Олсена, - ООО «Альфа и Омега», перевод на русский язык И. Зубанова, 2010 г.

3. Братко А.Г., Банковское право в России / М. : БГЭУ, 2009. – 369 с.

4. Мурычев А.В. Банковский надзор : каким ему быть? / Подготовлено на основе материалов Ассоциации региональных банков России, представленных на обсуждение Комиссии по банкам и банковской деятельности Совета РСНП по конкурентоспособности и отраслевым стратегиям // Деньги и кредит. – 2010 – № 4.

### ПРЕИМУЩЕСТВА МЕТОДА “РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ” В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Шibaев В.И. – студент гр. ЭБ-31, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент

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

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., поставлена задача перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития. Инновации должны стать ведущим фактором экономического роста [1]. Доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40–50%, а энергоёмкость российской экономики должна снизиться в среднем в 1,6–1,8 раза. Однако в России даже в докризисный период при экономическом росте на уровне 7% ВВП инновации давали вклад лишь на уровне 0,5 процентного пункта роста, то есть менее одной десятой части роста. Одним из наиболее перспективных направлений инновационного развития экономики является внедрение новых ресурсосберегающих технологий, направленных на повышение энергоэффективности.

По мнению экспертов, потенциал получения прибыли от долгосрочных инвестиций в повышение энергоэффективности российской энергетики оценивается западными специалистами в 300 млрд. долларов. Так, при соответствующей модернизации распределительно-сетевых комплексов потери электроэнергии можно сократить в два раза. Огромный потенциал энергосбережения кроется в использовании возобновляемых источников энергии. По данным Министерства энергетики, объем технически доступных ресурсов возобновляемых источников энергии в Российской Федерации составляет не менее 24 млрд. тонн условного топлива. Доля электроэнергии, вырабатываемой в России с использованием возобновляемых источников, в 2008 г. составила около 1% без учета ГЭС мощностью свыше 25 МВт, а с учетом последних лет – свыше 17%. Однако по сравнению с зарубежными странами развитие альтернативных источников энергии в России идет крайне медленными темпами. Так, по данным Блумберг (Bloomberg) (январь 2014 г.), на мировых

биржах торгуются акции 66 компаний, занятых в области производства биотоплива. Из них 25 – американских, 7 – австралийских, 5 – немецких, 3 – английских, 2 – французских, 3 – китайских, 3 – индийских и ни одной российской. В России большинство инвестиционных проектов, реализуемых в промышленности и направленных на энергосбережение, осуществляют крупные компании и холдинги, в то время как за рубежом большое внимание уделяется привлечению в эту сферу среднего и малого бизнеса, в том числе и венчурного. За последние 5 лет наиболее значимые проекты, связанные с повышением энергоэффективности, были реализованы крупными российскими компаниями в следующих отраслях: ТЭК (ОАО «Русгидро», ЗАО «Комплексные энергетические системы», ОАО «Новосибирскэнерго», ОАО «Территориальная генерирующая компания № 2», ОАО «ФСК ЕЭС» и др.), металлургия (ОАО «Русал»), химия/нефтехимия (ОАО «Куйбышевазот»), пищевая промышленность (ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»). Стоит отметить, что при широко декларируемой на всех уровнях необходимости и перспективности развития инноваций доля государственного финансирования инноваций в ВВП снижается: в 2012 г. – на 0,55%, в 2013-м – на 0,51% и в 2014-м – на 0,39 %. Таким образом, остро стоит вопрос привлечения частного капитала, а именно механизма государственно-частного партнерства для финансирования инвестиционных и инновационных проектов в области энергосбережения на уровне крупных компаний и венчурного капитала – на уровне малого инновационного бизнеса. В связи с этим повышается значение оценки как отдельных инвестиционных проектов в данной сфере, так и оценки инновационной компании (в случае если компания создается с целью реализации инновационного проекта).

Оценка инновационных проектов проводится в двух направлениях:

1) оценка финансовой состоятельности и экономической эффективности проекта (рассчитывается дисконтированный денежный поток (DCF); показатели экономической эффективности: простой (PP) и дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP); чистая текущая стоимость проекта (NPV); индекс рентабельности инвестиций (PI); внутренняя норма прибыли (IRR) с учетом особенностей оценки инновационных проектов);

2) оценка стоимости инновационного бизнеса (проекта) осуществляется при планировании инвестиций в целях привлечения финансирования, при прогнозировании выхода из бизнеса инвестора – для оценки доли участников в компании. Как правило, при определении стоимости инновационных компаний используются следующие основные методы:

- Метод дисконтированных денежных потоков (discounted cash flow, DCF).
- Венчурный метод (venture capital method, VC)
- Договорный метод
- Метод сопоставимых оценок (оценка по аналогии)
- Метод «реальных опционов» [2]

Последний из методов используется не так часто, как предыдущие, однако он позволяет более гибко оценить стоимости процессов. Рассмотрим его подробнее.

Метод «реальных опционов» (realoptions valuation, ROV), как правило, базируется на основе модели Блэка–Шоулза, изначально разработанной для инструментов фондового рынка, а в современной практике успешно применяемой для оценки инвестиционных проектов, недвижимости, инноваций (в первую очередь новых технологий). Суть опциона состоит в том, что возможность инвестора купить или продать базовый актив в определенное время обладает стоимостью. Иными словами, «реальный опцион» дает владельцу право (но не обязательство) получить через определенный период времени от инновационного проекта доход путем внедрения успешных разработок в производство.

Метод реальных опционов может быть применен при оценке стоимости возможности выбора производственного процесса, сырья, материалов, и т.д. Например, строительство электростанции, работающей на угле, может быть наиболее дешевым из всех возможных вариантов используемого сырья. Использование концепции дисконтированных денежных потоков покажет наибольший NPV. Однако такой подход не учитывает возможности

изменения стоимости сырья во время реализации проекта. Так, электростанция, работающая как на угле, так и на природном газе, может перейти с угля на газ (или наоборот) при изменении цен на эти энергоресурсы. Такая возможность является разновидностью реального опциона, стоимость которого будет зависеть, в том числе, от срока реализации проекта и волатильности цен на энергоресурсы. На практике наиболее часто используются следующие виды реальных опционов: опцион на сокращение и на выход из бизнеса (опцион PUT); опцион на развитие (в случае благоприятного развития событий – опцион CALL); опцион, позволяющий отложить инвестиции на определенный период; опцион на переключение и временную остановку бизнеса; опцион «роста»: первоначальные инвестиции дают право на реализацию последующих опционов, например, на научно-изыскательские работы и др. Основными преимуществами метода реальных опционов по сравнению с другими методами, и в первую очередь с методом DCF, является то, что он позволяет более гибко оценить будущий потенциал проекта с учетом его «рыночной перспективности», качества менеджмента и т.п. и рассматривать неопределенность не только как негативный, но и как позитивный фактор, создающий дополнительные возможности для увеличения стоимости компании. Однако в России при оценке инвестиционных проектов предпочтение отдается более традиционным методам оценки стоимости бизнеса, в основном методу DCF. Интеграция различных методов оценки инноваций позволит получить более достоверные результаты финансового анализа и прогнозирования, что особенно важно для высокорискованных, долгосрочных проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности.

#### Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11. 2008 № 1662-р. // Информационно-справочная система «ГАРАНТ».
2. Седаш Т.Н. Инновационные проекты: особенности реализации и методы оценки// Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2012. - № 2 (92). С. 20–27.

### ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТА В КАЧЕСТВЕ ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Грибцова Ю. - студент гр. 8Мбм-01, Книга А.С. – к. э. н., доцент

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

Инвестиционное кредитование является альтернативным методом финансирования инвестиций организацией, если данный хозяйствующий субъект не имеет возможности удовлетворить свои потребности за счет собственных средств и эмиссии ценных бумаг.

На объемы привлечения юридическими лицами инвестиционных кредитов оказывают влияние многие факторы. Среди одних из самых важных внешних факторов можно выделить политику Центрального банка Российской Федерации и самих коммерческих банков. Рассмотрим эти факторы через их влияние на ключевые параметры, которые учитывает инвестор при принятии решения о кредитовании своей инвестиционной деятельности.

#### 1. Денежно-кредитная политика ЦБ РФ.

Банк России при проведении кредитной политики регулирует масштабы и характер операций коммерческих банков. Различают кредитную экспансию, которая влечет за собой увеличение ресурсов коммерческих банков, а значит, их возможности по выдаче кредитов, и кредитную рестрикцию, которая, напротив, уменьшает возможности банков по кредитованию юридических и физических лиц.

Применение инструментов и методов денежно-кредитной политики ЦБ РФ, которые описаны в статье 35 ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»,

определенным образом влияет на доступность и стоимость инвестиционного кредита. Так, полученные в ссуду по учетной ставке денежные средства являются дополнительными резервами коммерческих банков, используемыми ими для совершения активных операций, а сама учетная ставка – издержками по приобретению таких резервов. Поэтому, изменяя ставку рефинансирования, Банк России воздействует на объемы кредитования предприятий. Повышение ставки рефинансирования приводит к уменьшению величины заимствований у Центрального банка, что в свою очередь снижает объем выдаваемых банками инвестиционных кредитов. Снижение учетной ставки побуждает коммерческие банки увеличивать свои резервы путем кредитования у ЦБ РФ. В результате происходит расширение их кредитных возможностей.

Также изменение учетной ставки влияет на доступность инвестиционных кредитов для предприятий через стоимость этого кредита. Дело в том, что удорожание или удешевление кредита, предоставляемого Банком России коммерческим банкам, означает удорожание или удешевление кредита коммерческих банков для клиентуры, так как происходит изменение процентных ставок по активным кредитным операциям.

## 2. Кредитная политика коммерческого банка.

Кредитная организация является той инстанцией, которая непосредственно занимается кредитованием юридических лиц. Она определяет параметры и условия выдачи инвестиционных кредитов клиентам, ориентируясь на требования, которые устанавливает для нее Банк России. Выделим несколько особенностей проводимой банками кредитной политики.

### 2.1. Характер совершения активных операций банками.

Прежде всего, объемы кредитования зависят от кредитно-инвестиционного потенциала банка, под которым понимают совокупность источников средств банка, направляемых на инвестиционные цели. Он является ключевым показателем, характеризующим возможность банков предоставлять юридическим лицам долгосрочные кредиты на финансирование своей инвестиционной деятельности [5].

Финансовые средства, которые определяют экономический рост страны, сосредоточены в коммерческих банках. Так, на 1 января 2014 года величина активов российских банков равна около 54,7 трлн. руб., что составляет 86% ВВП и превышает сумму государственного консолидированного бюджета России более чем в два раза. При этом кредитные средства составляют около 60% активов банков, и при создании соответствующих условий они могут быть направлены на кредитование инвестиционных проектов организаций [1].

Сегодня инвестиционные кредиты составляют лишь 3% всех кредитных ресурсов, и одной из причин такого соотношения является недостаточная доля долгосрочных финансовых ресурсов в активах кредитных организаций. Это связано с тем, что коммерческие банки совершают активные операции в основном за счет краткосрочных привлеченных ресурсов. В результате они теряют возможность увеличить долю долгосрочных вложений, поскольку предельные соотношения пассивов и активов по срокам востребования и погашения жестко контролируются обязательными нормативами деятельности банков, определяемые Банком России.

### 2.2. Оперативность принятия решений по сделкам и сроки предоставления средств.

Для получения инвестиционного кредита организации обязаны предоставить в банк бизнес-план практической реализации инвестиционного проекта. Однако уровень имеющегося у многих коммерческих банков нормативно-методического обеспечения не позволяет выполнять анализ сложных инвестиционных проектов. Поэтому в целях рассмотрения и корректировки бизнес-планов под получение кредита в короткие сроки, а также разработки схемы финансирования, соответствующей проекту, привлекаются как российские, так и зарубежные эксперты, имеющие опыт в оценке инвестиционных планов [4].

2.3. Сложность процесса оформления документации на кредит и предоставления сведений о бизнесе.



В целях получения кредита организации должны предоставить в коммерческие банки необходимые сведения о себе и о своей деятельности, требования к форме, объему и содержанию которых у кредитных организаций различны. При этом при снижении требований к информационной открытости субъектов со стороны банков возникает дополнительный уровень риска, что повышает уровень предлагаемой процентной ставки, а значит, стоимость самого инвестиционного кредита.

#### 2.4. Требования, предъявляемые в части обеспечения и поручительств.

Кредитная организация для усиления своих позиций при возникновении сомнений в кредитовании отдельного субъекта принимают в обеспечение кредита ликвидный залог и поручительства. Однако зачастую не все клиенты способны предоставить обеспечение, удовлетворяющее требованиям кредитора.

#### 2.5. Предоставление дополнительных услуг.

В целях увеличения объемов инвестиционного кредитования банки разрабатывают дополнительные услуги. Здесь нужно отметить индивидуальный подход коммерческих банков к своим клиентам, в основе которого лежит выявление и мониторинг их потребностей. В результате кредитные организации разрабатывают специально под их потребности кредитные продукты, имеющие комплексный характер, то есть содержащие в себе функции управления рисками, привлечения ресурсов под проект, консультирования, сопровождения проектов.

Так, крупные коммерческие банки накопили опыт работы напрямую не только с получателями кредита, но и с поставщиками оборудования, материалов. Они, как правило, участвуют в составлении договоров, пытаясь с наибольшей эффективностью использовать средства кредита, обеспечивая их скорейший и надежный возврат за счет снижения сроков окупаемости. Благодаря тандему коммерческий банк – предприятие, получающее инвестиционный кредит, существенно возрастает эффективность этих средств, их целевое использование [1].

По нашему мнению, среди рассмотренных причин низкого спроса на инвестиционный кредит как на источник финансирования инвестиций наиболее важными являются стоимость такого кредита и уровень его доступности. Это подтверждается данными Госкомстата РФ, согласно которым в течение 2008-2013 годов среди основных факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, инвесторы называли внешние по отношению к ним факторы, такие как неопределенность экономической ситуации в стране и высокий процент коммерческого кредита (Рисунок 1).

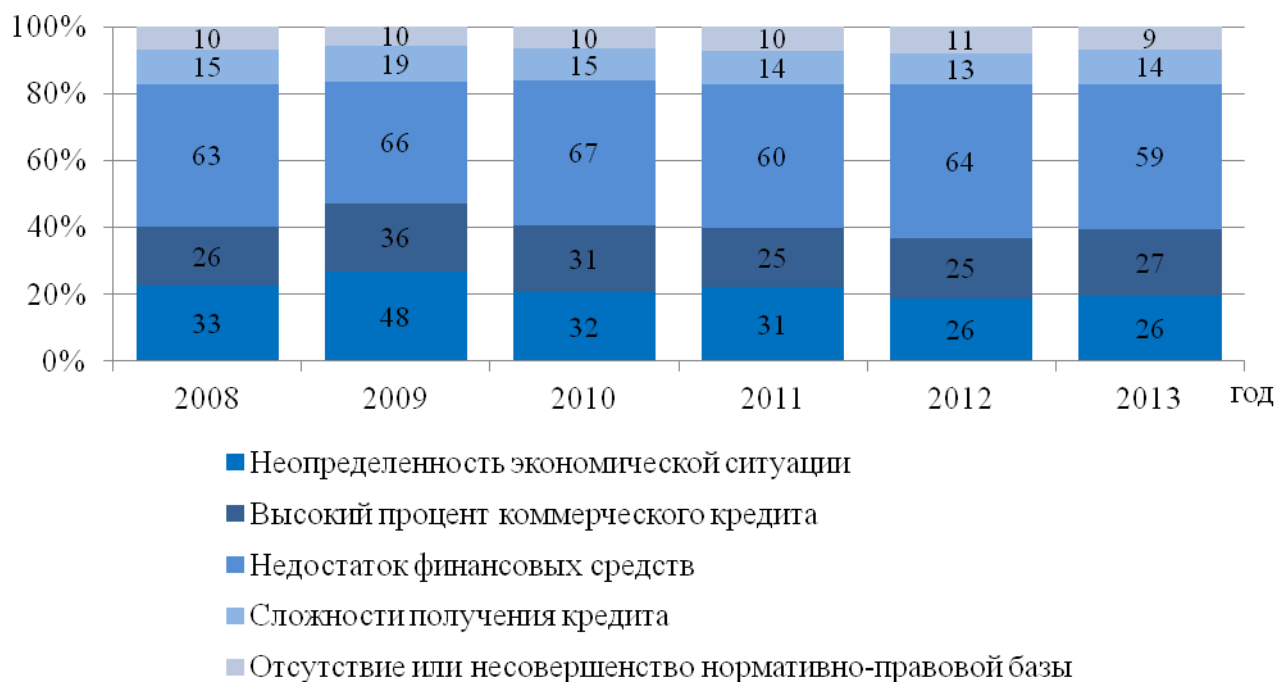


Рисунок 1 – Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, за 2008-2013 годы [3]

О доступности банковских кредитов как о важном факторе деловой и инвестиционной активности говорил и Президент РФ на прошедшем в июне 2013 года экономическом форуме в Петербурге. Он дал Правительству вместе с Банком России проработать меры, направленные на снижение стоимости кредитования предприятий реального сектора экономики, включая мероприятия по административной нагрузке на банки и развитию конкуренции в банковском секторе [2].

Таким образом, среди методов стимулирования активности инвестиционного кредитования организаций можно предложить повышение качества и ассортимента банковских услуг банков в области инвестиционного кредитования, предоставление гарантий государства с целью снижения кредитных рисков, а также активизацию работы гарантийно-залоговых служб для решения вопроса предоставления ликвидного обеспечения выдаваемых кредитов.

Проведение подобных мероприятий выгодно как коммерческим банкам, которые получают дополнительную возможность расширить свою клиентскую базу и, соответственно, увеличить объемы кредитования, так и предприятиям, которым облегчается доступ к финансовым ресурсам, а также органам власти – через повышение инвестиционной активности в стране.

#### Список использованных источников

1. Аганбегян, А.Г. Инвестиционный кредит – главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России [Текст] / А. Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2014. – № 5. – С. 11-18.

2. Пленарное заседание Петербургского международного экономического форума // Президент России [Электронный ресурс] : офиц. дан. – Электрон. текст. дан. – Москва, 2015. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/contacts>. – Загл. с экрана.

3. Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, процент, значение показателя за год // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : офиц. дан. – Электрон. текст. дан. – [Б.м.], 2015. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi>. – Загл. с экрана.

4. Тихомирова, Е.В. Клиентоориентированный подход банков как условие инновационного роста [Текст] / Е.В. Тихомирова // Деньги и кредит. – 2014. – № 1. – С. 51-56.

5. Чеховская, И.А. Банковское кредитование инвестиционной деятельности в России: тенденции и перспективы [Текст] / И.А. Чеховская, А.С. Федорова // ИЗВЕСТИЯ ВолгГТУ. – 2014. – № 4. – С. 152-157.

#### ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Балукова М. А. – студент группы Эж-32, Щербакова Н. В. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Вопросы развития сельского хозяйства актуальны для каждого аграрного региона. Алтайский край - один из крупнейших агропродовольственных регионов в Сибирском федеральном округе и Российской Федерации. Сельское хозяйство играет весомую роль в формировании экономики края и уклада жизни населения: на его долю приходится свыше 18% валового регионального продукта; более 1 миллиона жителей края проживают в сельской местности. Площадь пашни составляет 6,5 млн. га (5,6% от пашни России).

Таблица 1. Посевные площади сельскохозяйственных культур Алтайского края (в хозяйствах всех категорий; тыс. гектаров)

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (прогноз)
Посевная площадь	5149,3	5504,1	5448,2	5506,3	5470,6	Более 5400

[[http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/akstat/ru/statistics/enterprises/agriculture/](http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/ru/statistics/enterprises/agriculture/)]

Объем продукции сельского хозяйства за 2014 год в Алтайском крае составил 108065,2 млн. рублей (20,5% от объема продукции Сибирского федерального округа и 2,5% от Российской Федерации в целом). Мощная сырьевая база обуславливает широкие возможности по реализации проектов, направленных на переработку сельскохозяйственного сырья - от производства различных продуктов питания и напитков до выпуска разнообразной промышленной продукции (изделия из кожи, шерсти, льняного волокна и т.д.).

В 2012-2014 гг. введены в эксплуатацию крупные перерабатывающие комплексы: единственный за Уралом завод по переработке всех видов масличных культур и выпуску растительного масла ООО «АгроСибРаздолье»; завод по производству твердых сычужных сыров на основе современных технологий ОАО «Третьяковский маслосырзавод» и др.

Таблица 2. Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах, без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами)

Год	2011	2012	2013	2014
Всего	47867,1	49446,7	48113,8	51125,9
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7850,1	5301,6	5483,1	5577,1
Темпы роста	-	67,5%	103,4%	101,7%
Индекс цен	123,32%	103,43%	107,2%	114,71%

[http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/akstat/ru/statistics/enterprises/agriculture/;](http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/ru/statistics/enterprises/agriculture/)  
[http://www.fedstat.ru/indicator/data.do\]](http://www.fedstat.ru/indicator/data.do)

АПК края показывает высокие темпы развития, однако остаются нерешенными ряд проблем, среди которых не слишком высокая рентабельность, отсутствие в сельхозпредприятиях достаточного количества оборотных средств, высокий уровень цен на энергоресурсы. Объем инвестиций в основной капитал предприятий сельского хозяйства значительно снизились по сравнению с уровнем 2011 года, что отражено в таблице 2.

Другая проблема, присущая сельскому хозяйству Алтайского края, - недостаток кадров для АПК. По оценке профильного Главного управления, недостаток руководителей и специалистов в сельскохозяйственных организациях всех уровней составляет 806 человек. В сельскохозяйственном производстве вакантно более 2,2 тыс. рабочих мест. Сегодня по краю среди руководителей и специалистов сельхозпредприятий всех уровней имеют высшее профессиональное образование лишь 35 %, среднее профессиональное образование – 47 %. Наблюдается снижение рабочей силы в сельском хозяйстве в общей доли занятых.

Таблица 3. Среднегодовая численность занятых в экономике по основному виду экономической деятельности (тысяч человек)

Год	2010	2011	2012	2013
Всего	1079,4	1075,6	1078,1	1075,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	214,7	212,9	209,9	206,6

[[http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/akstat/ru/statistics/employment/](http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/ru/statistics/employment/)]

Вступление России в ВТО также оказалось неоднозначным для АПК страны. Среди аргументов в пользу вступления в ВТО применительно к российской сельскохозяйственной отрасли, было увеличение её экспортных возможностей. Открытие российского рынка для импортного мяса незамедлительно привело к значительному снижению цен на свинину и курятину, а это совпало с начавшимся в стране потребительским спадом. Как результат - в свиноводстве ряд компаний приняли решение отказаться от инвестиционных планов, а в птицеводстве началась череда банкротств. Усугублена ситуация угрозой сокращения господдержки предприятий.

Для решения же вышеизложенных проблем власти региона осуществляют ряд мероприятий. Например, проблему с доступностью кредитных ресурсов отчасти удается решить за счет деятельности «Алтайского фонда микрозаймов» и «Алтайского гарантийного фонда», сотрудничающие с сельхозпроизводителями и позволяющие им получить заемные средства на выгодных условиях. Проблему с дефицитом специалистов решают, с одной стороны, за счет повышения привлекательности жизни в селах, а с другой – путем расширения инфраструктуры сельскохозяйственного образования.

Ряд проблем решается в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства, рассчитанной до 2020 года. Основные цели реализации федеральной и краевой политики поддержки сельхоз товаропроизводителей:

- 1) устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения;
- 2) повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства с целью импортозамещения;
- 3) сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

Если говорить о последствиях вступления России в ВТО, то уже сегодня мы видим, что лидеры рынка открывают для себя новые возможности развития и роста в новых условиях: активно обзаводятся собственной розницей, расширяют сегмент переработки, выводя на

рынок собственные бренды готовой продукции, скупают земли, расширяя тем самым кормовую базу для животноводства, и т. д.

В настоящее время одним из активно прорабатываемых направлений для привлечения инвестиций являются «зеленые» и «промышленные» биотехнологии (производство кормовых аминокислот, премиксов, биотоплива, биопластиков и т.д.).

Таким образом, в ходе исследования были выявлены проблемы сельского хозяйства Алтайского края: ухудшение финансового состояния предприятий, их низкая кредитоспособность и инвестиционная привлекательность, недостаточная кадровая обеспеченность, проблема конкурентоспособности сельхозпродукции.

Для решения данных проблем необходимо:

- повышать обеспеченность сельскохозяйственного производства дипломированными специалистами, стимулировать трудоустройство выпускников в сельской местности и контролировать исполнение взятых обязательств обучающихся в рамках целевой подготовки;
- обеспечивать получение доступных займов сельхозпроизводителям;
- осуществлять мониторинг программ развития АПК края, вносить коррективы в программу, актуализировать для более эффективной реализации;
- более активно использовать уникальный природный комплекс края для развития современных форм отдыха и туризма.

Список использованных источников:

1. Главное управление сельского хозяйства Алтайского края — 2007-2015 — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.altagro22.ru/>
2. Журнал Эксперт – 1995-2015 - [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/>
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю — 1999-2015 — [Электронный ресурс]. URL: <http://akstat.gks.ru/>
4. Управление по труду и занятости населения. Алтайский край — 2000-2015 — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trud22.ru/>

## ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ БАНКА. СЕБЕСТОИМОСТЬ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Глуховцова Д. В. – магистрант гр. 8Мбм-41, Книга А. С. – к. э. н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

Под себестоимостью банковского продукта, услуги в экономической литературе понимаются выраженные в денежной форме затраты банка на создание и реализацию продукта или услуги[1, с. 423].

Между тем, понятия «себестоимость» и «себестоимость банка» разнятся. Банковские продукты отличает их нематериальный денежный характер. Себестоимость обычных товаров включает полную стоимость материальных затрат. Отличительной чертой банковских продуктов и услуг является то, что материальные затраты - это привлеченные средства. Таким образом, банк считает лишь собственные затраты, связанные с привлечением средств, и впоследствии использует их для размещения. Кредитные организации позволяют своим клиентам временно использовать средства, которые, в свою очередь, не являются собственностью заемщика. Такие материальные ресурсы, как амортизация, дискеты, бумага включаются во внутреннюю стоимость банковского продукта целиком (исключение составляют денежные ресурсы)[2, с. 455].

Все имеющиеся на сегодняшний день банковские продукты и услуги являются результатом работы банка и реализуются на всех сегментах данного рынка. Следует обратить внимание на то, что в банковской теории и практике понятия «услуги» и «продукты» часто рассматриваются как равноценные, а попытки их разграничения приводят

к неточностям. Так, одни авторы указывают, что «банковский продукт - это особые услуги, оказываемые банком клиентам»[3, с. 19]. Другие, напротив, утверждают, что «банковские услуги являются разновидностью конкретного нематериального банковского продукта и выражаются в действиях банка, направленных на удовлетворение конкретных потребностей клиента денежного характера»[3, с. 20]. Таким образом, можно прийти к выводу, что банковский продукт – это материализованная услуга или материализованный результат деятельности банка. Один и тот же кредит может рассматриваться с двух позиций: в качестве продукта (как предоставленная в долг денежная сумма, отпускаемая банком клиенту на условиях кредитного договора). И в качестве услуги (обслуживание движения заемного капитала, которое включает не только тело кредита, но и проценты за пользование данной суммой, организацию залоговых мероприятий и прочие действия банка по удовлетворению потребности клиента в заемных средствах). Так что продает банк в конечном итоге – услуги или продукты? На мой взгляд, и то и другое, поскольку данные понятия разграничивать практически не представляется возможным.

Что касается понятия «банковская операция», то общепринятое его понимание - технические, бухгалтерские, финансовые и другие приемы и способы действий банка, совокупность и определенное сочетание которых выражается в технологии создания банковской услуги, - является достаточным [3, с. 20].

Банковские услуги подразделяются по направлениям его деятельности на традиционные, дополнительные, нетрадиционные. Каждое функциональное отделение банка отвечает за отдельные услуги.

Кредиты, депозиты, расчеты в наличной и безналичной форме, инвестиции относятся к традиционным банковским операциям. Дополнительные услуги банков, как правило, дополняют традиционные (инкассация, расчет и управление рисками). Выполнение доверительных операций, факторинговые, форфейтинговые и лизинговые сделки, выпуск и обслуживание пластиковых карт, консультационные и информационные услуги, выдача гарантий, депозитарные продукты, хранение ценностей – все это нетрадиционные банковские услуги. Данное разграничение банковских услуг достаточно условно.

Себестоимость банковских продуктов и услуг стоит в одном ряду с понятиями доходности операций и прибылью банка, поскольку себестоимость данных продуктов и услуг является внутренней стоимостью банковских операций.

Процент, комиссия, дисконт – все эти категории являются формами цены оказываемых банками услуг (предоставляемых продуктов). При этом на цену оказывают влияние внутренние и внешние факторы (рисунок 1).



Рисунок 1 - Факторы, влияющие на формирование цены банковского продукта или услуги

Очевидно, что внутренние и внешние факторы связаны между собой. Внешние факторы (спрос и рыночная цена, определяющие для банка верхний ценовой предел, а также объем предполагаемой реализации продукта или услуги) оказывают непосредственное влияние на внутренние факторы формирования цены банковских продуктов и услуг. К внутренним факторам, определяющим цену продукта или услуги банка, можно отнести:

1) основным фактором является себестоимость, определяющаяся сроком окупаемости затрат и складывающаяся из расходов банка на создание и реализацию продукта и услуги. Собственники банка определяют инвестиционную политику банка, а, следовательно, и необходимый срок окупаемости. Затраты на приобретение материальных активов, в частности банкоматов, счетчиков банкнот, затраты на заработную плату персонала, напрямую участвующего в создании и реализации продукта или услуги, стоимость арендных площадей являются основными затратами кредитной организации;

2) дополнительные факторы:

- необходимая рентабельность, связанная с целевыми установками по рентабельности капитала. Пример: заданный капитал на начало года составляет 5000 условных единиц. Цель собственников кредитной организации - достижение показателя ROE (рентабельности капитала) на уровне 50 % годовых - 2500 условных единиц. Для достижения этой цели менеджмент банка должен заложить в цену продукта или услуги необходимую разницу между ценой и себестоимостью - маржу, которая позволит достичь необходимой прибыли (2500 условных единиц) при имеющемся капитале;

- маркетинговая стратегия банка. Пример: банк проводит агрессивную маркетинговую политику - для расширения бизнеса кредитная организация придерживается цен на свои продукты или услуги ниже рыночных за счет снижения наценки на себестоимость или снижения самой себестоимости.

Организационная структура банка оказывает влияние на особенности предоставления услуги кредитной организацией. При этом при создании нового банковского продукта участвуют различные отделы. Их можно подразделить на операционные, обслуживающие подразделения, общепанковские административные и прочие подразделения.

Перейдем к анализу алгоритма создания отдельного продукта кредитной организации. Благодаря этому выявим затраты, связанные с данным продуктом. На рисунке 2 представлен процесс предоставления услуги банком через банкомат.

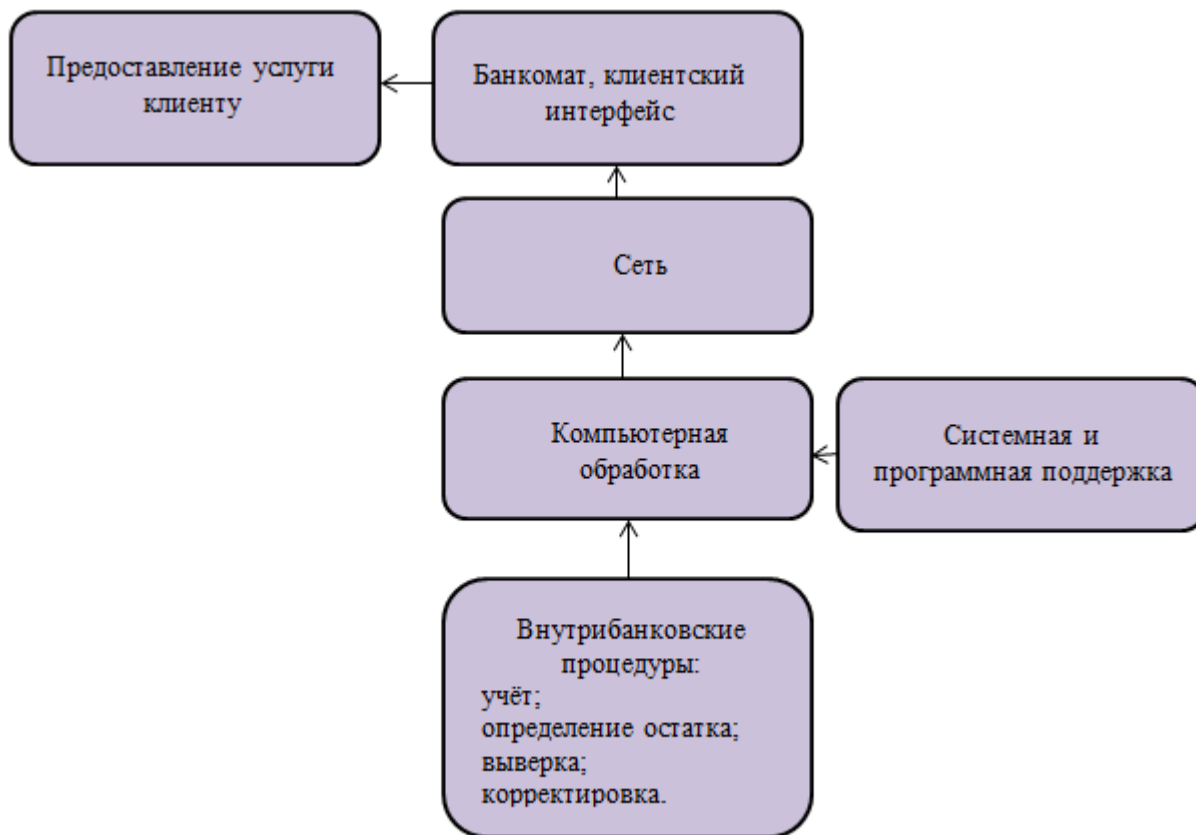


Рисунок 2. Процесс предоставления услуги посредством банкомата

В этом процессе принимает участие большое количество подразделений коммерческой организации, выполняющие необходимые задачи и действия. Для того, чтобы определить производственную себестоимость банковского продукта и точно распределить затраты, необходимо проанализировать участие каждого из них в процессе создания продукта. Подразделения, которые участвуют в нашем примере, представлены на рисунке 3.



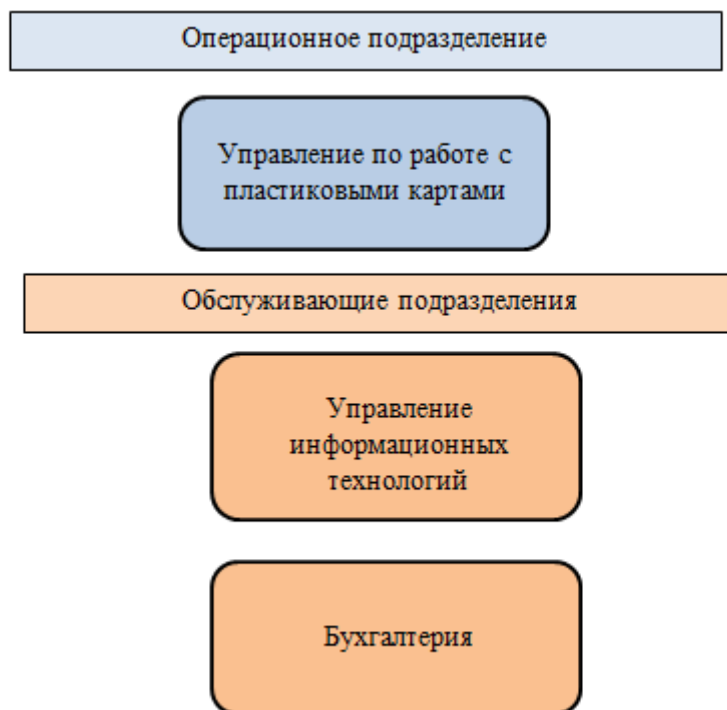


Рисунок 3 - Банковские подразделения

Можно сделать вывод, что производственная себестоимость складывается из основных статей затрат, связанных с приобретением или арендой банкоматов, компьютерной техники, специализированного программного обеспечения, а также расходов на сопровождение техники и программного обеспечения.

Подводя итоги исследования, можно сказать о том, что прямое влияние на себестоимость банковских продуктов и услуг оказывает технический процесс создания этого продукта или услуги. Банк же в свою очередь сможет снизить расходы, корректируя данный технический процесс. Пути снижения себестоимости продуктов и услуг кредитной организации:

- оптимизация сотрудников и, в частности, времени рассмотрения заявки на кредит путём сокращения производственной цепочки и применения новейшей техники и специализированных программ;
- постоянное снижение и анализ внебюджетных расходов банка.

Также хотелось бы отметить необходимость совершенствования методов расчета себестоимости банковских продуктов с учетом региональных особенностей Алтайского края и политики конкурентов рынка; изменения тарифа на местном уровне самостоятельно отделением банка в соответствии со спросом населения; учета сезонности развития сектора экономики; установления общих и индивидуальных тарифов для физических и юридических лиц на основании анализа элементного состава и структуры механизма банковского производства, действующей российской практики банковского ценообразования.

#### Список использованных источников:

1. Лапуста, М. Г. Современный финансово-кредитный словарь [Текст] / М. Г. Лапуста, П. С. Никольский. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 567 с.
2. Тагирбеков, К. Р. Основы банковской деятельности: Банковское дело [Текст] / К. Р. Тагирбеков. – Москва : ИНФРА-М, 2012. – 632 с.
3. Новашина, Т. С. Управление затратами банка [Текст] / Т. С. Новашина, Т. В. Карасева. – Москва : «БДЦ-пресс», 2013. – 152 с.

## РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РФ

Хабарова Н. Г. – студент гр. ФК-02, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент

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

О создании современной платежной системы в России заговорилось тогда, когда в других странах платежная система существует уже долгое время и стремительно развивается. Использование современных технологических и организационных решений позволило России «перешагнуть» ряд сложных этапов, прохождение которых другими странами заняло больше времени.

На формирование национальной платежной системы Российской Федерации оказали влияние как социальные так и экономические преобразования, которые завершились созданием в стране развивающейся рыночной экономики, так и повышение степени вовлеченности России в мировую экономическую систему. Новые технологические возможности, которые существенно изменили механизмы проведения платежей, требуют высокого уровня соответствия от отечественной финансовой инфраструктуры. С 1990 – х годов и по настоящее время в стране активно используются банковские карты, платежи через интернет и банк, платежи моментальных розничных систем. Появились новые участники платежной системы: платежные терминалы и платежные агенты. Национальная платежная система (далее – НПС) представляет собой подсистему финансовой системы государства, которая обеспечивает экономических субъектов услугами платежей. Но при этом НПС не характеризует платежную систему в охвате национального масштаба, а представляет собой комплекс всех элементов платежей национальной финансовой системы, которая включает все государственные и коммерческие платежные и расчетные системы [1]. Согласно ФЗ «О национальной платежной системе», НПС – это совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), платежных агентов, банковских платежных агентов (субагентов), операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации) [2]. В связи с данными определениями хочется отметить значимость прилагательного «платежная», что характеризует систему, состоящую из переводов денежных требований плательщиков стороне, подходящей для бенефициара. Таким образом, НПС можно трактовать как структуру, состоящих из механизмов, обеспечивающих исполнение платежей. В жизни любого государства НПС играет важную роль, поскольку платежи, являются основой финансовой и экономических систем [1].

Актуальность данной темы обусловлена действиями международных платежных систем Visa и MasterCard, в виде блокировки безналичных платежей по картам клиентов банков «Россия», «СПМ» и их дочерних структур – Собинбанка и Инвесткапиталбанка, являющимися результатом введения экономических санкций США в отношении к России, обусловленные финансово – экономическими и политическими событиями [3]. На данном этапе санкции США затронули только несколько банков, но они могут ужесточиться и тогда под ударом окажутся клиенты других кредитных организаций. Таким образом, существует необходимость создания и развития национальной платежной системы в Российской Федерации, которая будет способствовать серьезным изменениям деятельности банковского сектора и в целом экономики страны, что в результате должно защитить ее от неблагоприятных экономических и финансовых факторов, а также повысить надежность финансовой системы.

На настоящий момент на российском рынке по объему выпущенных карт большой удельный вес занимают международные платежные системы. Поэтому создание такой же структуры, которая бы охватывала похожий масштаб распространения по всей стране и осуществляла подавляющий объем операций, задача не из легких и сроки ее реализации могут занять продолжительно время.

Карты международных платежных систем, таких как VISA, MasterCard занимают наибольший удельный вес на рынке платежных карт – 80 % (по объему и количеству операций, клиентской базе и прочее), остальная часть рынка – российские платежные системы, среди которых «Золотая Корона», «РПС Сберкарт», STB Card, UnionCard, Accord и NCC[4].

Существуют следующие причины направленности российского рынка платежных карт на эмиссию и обслуживание карт международных платежных:

1. Раскрученная инфраструктура по приему платежных карт международных платежных систем, как за пределами России, так и на ее территории. В России практически все торговые точки принимают к оплате карты платежных систем VISA и MasterCard – более 98 %[5].

2. Становление российских платежных систем ограничивается отсутствием совместимых программно – технических средств. Всего на территории Российской Федерации существует более сорока одноэмитентных платежных систем, функционирование которых держится на разных технологических платформах. Отсутствие межхостового соединения между процессинговыми центрами этих систем приводит не только к локализации предложений в сфере розничных услуг в пределах области (района, города), но и к удорожанию инфраструктуры, предназначенной для приема банковских карт. Конкуренция и технологические особенности работы перечисленных систем препятствуют их объединению в скором будущем, что, в целом, является фактором подавления развития безналичных расчетов в сфере розничных платежей [6].

Относительно Алтайского края, также по наибольшему удельному весу по количеству и объему операций по платежным картам занимают международные платежные системы. Доля Visa на рынке региона составляет 47 %, MasterCard – 45 %, а на долю отечественных платежных систем приходится 8 %. Причем по международным платежным системам за последние два периода видна тенденция к увеличению количества карт, тогда как по платежной системе Золотая Корона и прочим наблюдается спад (таблица 1[7]).

Таблица 1 – Структура платежных систем Алтайского края по количеству платежных карт, эмитированных кредитными организациями

Показатель	01.01.2012		01.01.2013		01.01.2014		Изменение за 2013 - 2014 гг.	
	количество, шт.	удельный вес	количество, шт.	удельный вес	количество, шт.	удельный вес	абсолютное изменение	темпы прироста, %
Количество карт, всего из них	2 236 999	100	2 786 377	100%	2 889 055	100 %	+102 678	+4
VISA	1 079 083	48,2 %	1 234 669	44,3 %	1 347 419	46,6 %	+ 112 750	+9
MasterCard	973 517	43,5 %	1 195 131	42,9 %	1 288 540	44,6 %	+93 409	+8
Золотая корона	127 623	5,7 %	320 578	11,5 %	217 880	7,5 %	- 102 698	-32
Золотая корона	56 776	2,5 %	35 999	1,3 %	35 216	1,2 %	- 783	-2

Таким образом, видим, что существует зависимость осуществления платежей и переводов через международные платежные системы и чтобы обеспечить бесперебойность

операций по картам внутри страны и для снижения риска приостановки платежей требуется создать свою национальную платежную систему.

Внедрение НПС осложняется рядом проблем:

- большие затраты на создание и реализацию НПС (по времени и на инфраструктуру);
- невозможность отказа от лидеров международных платежных систем, ввиду работы с ними большого числа пользователей;
- низкая конкуренция с лидерами рынка данного сегмента;
- отсутствие заинтересованности со стороны кредитных организаций;
- невозможность осуществления платежей за рубежом.

В настоящее время Национальная платежная система России минует сложный этап формирования. Введение и развитие НПС будет способствовать созданию в России международного финансового центра, позволит внедрить универсальную электронную карту, которая выполняет функции удостоверения личности. Также это позволит в экспортно – импортных операциях использовать расчеты в национальной валюте нашей страны [8]. Данные результаты помогут нормализовать конкуренцию на рынке платежных услуг, обеспечит необходимый государственный контроль за данным видом операций и поможет ускорить переход нашей экономики на инновационный путь.

#### Список использованных источников

1. Национальная платежная система. Бизнес-энциклопедия / А.С. Воронин. – М.: КНОРУС: ЦИПСИР, 2013. – 424 с.
2. Федеральный закон от 27.06.2011 г. № 161 – ФЗ (ред. от 29.12.2014) « О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015).
3. Visa и MasterCard попытались свернуть обслуживание четырех российских банков[Электронный ресурс]. 1998 – 2015.URL:<http://www.rg.ru/2014/03/21/visa-site.html>(дата обращения 20.03.2015)
4. Ивлева Г. И. Актуальность рынка пластиковых карт в современной банковской системе / Г. И. Ивлева // Молодой ученый. – 2013. – №10. – С. 311-314.
5. 2ГИС проанализировал популярность платежных систем в России, 21.04.14 [Электронный ресурс]. 2015. URL: <http://info.2gis.ru/novosibirsk/company/news/2gis-proanaliziroval-populyarnost-platezhnyh-sistem-v-rossii/> (дата обращения 20.03.2015)
6. Платежные карты: Бизнес-энциклопедия / А. Бабаева. – М.: ЦИПСИР, 2008. – 18 с.
7. Бюллетень Банковской статистики № 12 (260).
8. Герауф Ю. В. Проблемы и перспективы развития национальной платежной системы в России и Алтайском крае [Текст] /Ю. В.Герауф, О. А. Чернета// Вестник АГАУ. – 2014. - № 8 (118). – С. 149 – 153.

#### БАНК КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОТМЫВАНИЮ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА

Цацура К.В. – студент гр. ФК-02, Толмачева Е.М. – к.э.н., доцент

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

В настоящее время в мировом банковском сообществе остро стоит проблема противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем. Ущерб, наносимый российской экономике подобными незаконными действиями, сложно поддается оценке по причине их присутствия во многих экономических преступлениях.

Существует несколько предположений возникновения термина «отмывание денег». По одной из версий принято считать, что этот термин появился в США в двадцатые годы XX века, когда американская мафия начала массово использовать автоматизированные прачечные для отмывания наличных денег, заработанных незаконным путем. Преступные доходы смешивались с денежными средствами, полученными от легальной коммерческой

деятельности. Для этого преступники задействовали свои прачечные, имевшие в то время огромный оборот наличных денег.

Основным нормативным документом, регулирующим создание правового механизма противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее по тексту ПОД/ФТ), является Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма".

Согласно 115-ФЗ, легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем, - придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления [1].

Актуальностью рассматриваемой темы является нарастающая волна отзывает лицензий Центральным Банком России у коммерческих банков за нарушение требований, предусмотренным российским законодательством, регулирующим борьбу с отмыванием денег, полученных преступным путем и финансированием терроризма[2].



Рисунок 2 – Доля банков, лишенных лицензий за несоблюдение требований за нарушение российского банковского законодательства за 2013 - 2015 гг.

Так, в Российской Федерации в рамках борьбы с отмыванием преступных доходов только за 2013-2014 гг. лишились лицензий 60 кредитных организаций, за 1 квартал 2015 г. – 3 банка.

Чтобы легализовать и перемещать преступные доходы преступники обычно используют международные банковские и финансовые схемы. Иногда это происходит с помощью служащих банка, которые регулярно проводят от имени преступной организации сделки по отмыванию доходов [5]. Отдельные преступные группы стремятся к созданию собственных банков, через которые облегчается процесс отмывания денег. Специально создаваемые профессиональные легализаторы называют «ландроматами». Происхождение данного понятие связано с популярными в США автоматическими стиральными машинами с платежками, которые так и называют «ландромат».

Представители разнообразных преступных группировок выбирают банковские услуги и продукты в качестве одного из главных каналов по отмыванию доходов. Поэтому банки включены в созданную государством систему противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее по тексту – ПОД/ФТ). Задачами банка являются тщательная проверка клиентов, своевременное выявление подозрительных операций и представление соответствующей информации соответствующим службам. Выполнение мероприятий в рамках противодействия отмыванию преступных доходов стало одной из главных задач, способствующей повышению деловой репутации финансовых посредников и, как следствие, сохранению их финансовой устойчивости. Учитывая ключевую роль банков (как основных финансовых посредников) в противодействии отмыванию преступных доходов, проведем анализ подсистем ПОД/ФТ.

В национальной системе ПОД/ФТ взаимодействие органов происходит согласно следующей схеме (рисунок 2)[3].

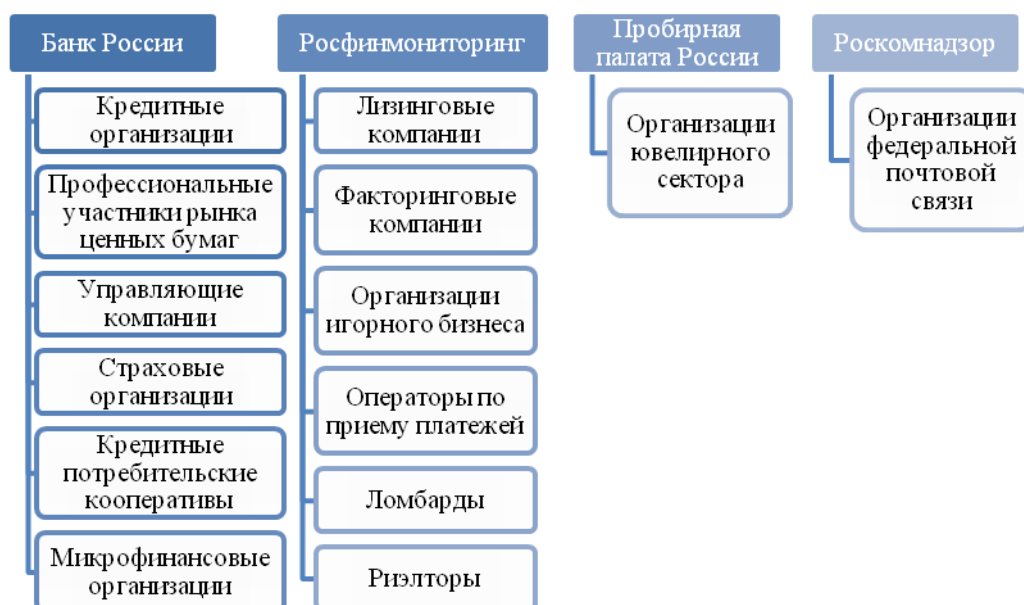


Рисунок 3 – Схема взаимодействия органов государственной власти, осуществляющих надзор за основной деятельностью организаций, и агентов – финансовых посредников

В странах, ведущих борьбу с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма, все банковские учреждения обязаны осуществлять комплекс мер, целью которого является:

- 1) выявление признаков возможной преступной деятельности;
- 2) документальное фиксирование этих признаков;
- 3) направление информации в уполномоченный орган исполнительной власти.

Также кредитные организации занимаются систематизацией и обеспечением сохранности собранной конфиденциальной информации. То есть фактически банк организует специализированную систему криминалистической регистрации.

Для того чтобы своевременно прерывать попытки отмывания преступных денег, не допускать в финансовый оборот средства, предназначенные для финансирования терроризма или принадлежащие террористам, кредитным организациям требуется разрабатывать соответствующие правила внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ и программы реализации этих правил в рамках многоуровневого внутреннего контроля банка. Чаще всего, такие правила внутреннего контроля включают в себя критерии выявления и перечень признаков сомнительных сделок, свойственных легализации преступных доходов. Основной принцип разработки правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ заключается в организации участия всех служащих кредитной организации от операциониста до топ-менеджера в выявлении операций, связанных с отмыванием преступных доходов[2].

В большинстве случаев организацию и мониторинг внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ в банке осуществляет ответственный сотрудник, назначаемый руководителем банка. Для обеспечения реализации правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ создается самостоятельное подразделение по ПОД/ФТ, которое возглавляет ответственный сотрудник.

Основной процедурой выявления так называемых «сомнительных операций» является идентификация клиента и выгодоприобретателя. Целью идентификации клиента, его представителя или выгодоприобретателя является подтверждение или опровержение возникающих у работников подразделений в том, что деятельность клиента может быть связана с отмыванием денег и финансированием терроризма. Свидетельством таких операций может быть, например, осуществление клиентом операций, не связанных с его экономической деятельностью.

Обязательному контролю подлежат следующие операции:

1. Операции с движимым имуществом на сумму в 600 000 рублей или превышающую ее (эквивалент в иностранной валюте) – операции по банковским счетам (вкладам); операции с денежными средствами в наличной форме; операции с лицами, зарегистрированными в государстве, которое не принимает участие в международном сотрудничестве в сфере ПОД/ФТ и иные сделки с движимым имуществом.

2. Сделки с недвижимым имуществом, результатом совершения которой является переход права собственности на такое недвижимое имущество (если сумма, на которую она совершается, равна 3 000 000 рублей или превышает их (эквивалент в иностранной валюте)).

3. Операции с денежными средствами или иным имуществом, при условии, что хотя бы одной из сторон является организация или физическое лицо, в отношении которых имеются сведения об их участии в экстремисткой деятельности, либо юридическое лицо, прямо или косвенно находящееся в собственности или под контролем таких организаций или лица, либо физическое или юридическое лицо, действующее от имени или по указанию таких организаций или лица.

4. Операции по получению некоммерческой организацией денежных средств и (или) иного имущества от иностранных государств, иностранных и международных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства подлежит обязательному контролю, если сумма, на которую совершается данная операция, равна 200 000 рублей или превышает ее (эквивалент в иностранной валюте).

5. Подозрительные операции [4].

Сегодня без использования банковских счетов не обходится практически ни одна операция, что подчеркивает важнейшую роль кредитных организаций в развитии системы ПОД/ФТ.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма"

2. Золотарев, Е.В. Совершенствование системы противодействия легализации преступных доходов имеханизмов контроля в кредитных организациях [Текст]: дисс. ... канд.экон. наук / Золотарев Евгений Владимирович. – Москва, 2014. – 193 с.

3. Публичный отчет о работе Федеральной службы по финансовому мониторингу в 2013 году [Электронный ресурс]. – Москва, 2014. – Режим доступа: [http://www.fedsfm.ru/content/files/activity/annualreports/публичный%20отчет\\_2013.pdf](http://www.fedsfm.ru/content/files/activity/annualreports/публичный%20отчет_2013.pdf)

4. Ревенков, П.В. Финансовый мониторинг: управление рисками отмывания денег в банках [Текст] / П.В.Ревенков, А.Б.Дудка, А.Н.Воронин, М.В.Каратаев: КноРус, 2012. – 280 с.

5. Учебные материалы по теме«Роль организаций в противодействии легализации(отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»[Электронный ресурс]. – Москва: МУМ ЦФМ, 2011. – Режим доступа: [http://www.mumcfm.ru/index.php/ru/component/docman/doc\\_download/18-rol-organizatsii-v-podft](http://www.mumcfm.ru/index.php/ru/component/docman/doc_download/18-rol-organizatsii-v-podft)

АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА АЛТАЙСКОГО КРАЯ ЗА 2014 ГОД  
Дракина В.А., Шадрина Е.О. – ст. гр. ЭБ-31, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Страховой сектор как часть финансовой системы страны имеет большое значение для экономики. Рост уровня доходов населения, создание благоприятного инвестиционного климата, повышение темпов роста производства, развитие малого бизнеса обуславливают перспективы для становления страхования. Государство в лице органов государственной власти не может принуждать, но может побуждать к заключению договоров страхования и стимулировать его распространение в регионе.

Развитие страхового рынка Алтайского края характеризуют следующие тенденции и показатели. По состоянию на 2014 год страховую деятельность осуществляли 2 региональные страховые организации и более 80 филиалов и представительств универсальных страховых компаний из других регионов страны, 1 страховой брокер - ООО Брокерская страховая компания «РОСТА» [1].

Региональные страховые организации в настоящее время не оказывают существенного влияния на рынок страхования, их доля в премиях и выплатах по итогам года составила около 1,5%. ООО «Интермедсервис-Сибирь» осуществляет ОМС и ДМС, ООО «Росэнерго-Жизнь» - только личное страхование.

Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края осуществляло в отчетном году мониторинг страхового рынка по направлениям:

- обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров;
- страхование урожая сельскохозяйственных культур, в том числе с государственной поддержкой;
- обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, в том числе в части организации техосмотра транспортных средств;
- обязательное страхование опасных объектов;
- имущественное страхование.

По скорректированному базовому прогнозу «Эксперт РА», темпы прироста взносов в 2014 году составят 10-10,5%, объем рынка достигнет 1000 млрд. рублей. При этом произойдет небольшое восстановление рентабельности собственных средств российских страховщиков (рост на 1-1,5 п.п. до 6,5-7% по итогам 2014 года).

Замедление темпов прироста страховых премий по сравнению с годовыми значениями отмечено по основным видам страхования: страхованию автокаско, ОСАГО, страхованию от несчастных случаев и болезней, страхованию жизни, страхованию прочего имущества граждан, страхованию предпринимательских и финансовых рисков, страхованию грузов. Ускорение темпов прироста взносов в 1 полугодии 2014 года по сравнению с годовыми значениями демонстрируют такие виды страхования как ДМС, страхование прочего имущества юридических лиц, сельскохозяйственное страхование [3].

ОСАГО по-прежнему является одним из основных источников проблем российских страховщиков: работа на этом рынке приносит убытки, судебные разбирательства и повышенное внимание со стороны надзорных органов. Темпы прироста взносов по ОСАГО снижаются, начиная с 2013 года (11,4%), и в 1 полугодии 2014 года достигли 7,0%. Темпы прироста выплат по ОСАГО, достигнув минимума в 1 квартале 2014 года, начали расти, и составили 10,6% в 1 полугодии 2014 года

Значительную часть регионального страхового рынка составляют обязательные виды страхования. Темпы роста премий по обязательным видам страхования превышают среднерыночные показатели.

В сфере ОМС в 2014 году работало 4 страховых медицинских организации (СМО), имеющие достаточно развитую сеть (134 пункта выдачи полисов): ООО «СМК «РЕСО-Мед» - 73, ООО «РГС-Медицина» - 53, ЗАО «СГ «Спасские ворота-М» - 6, ООО СМ



«Интермедсервис-Сибирь» - 2. Пункты выдачи полисов имеются во всех муниципальных образованиях [2].

С целью защиты прав застрахованных в системе ОМС, а также оперативного решения вопросов, возникающих при обращении граждан за медицинской помощью, организована работа страховых представителей Алтайским филиалом ООО «СМК «РЕСО-Мед» в 18 медицинских учреждениях края, ООО «РГС-Медицина» - в 9, ЗАО «СГ «Спасские ворота-М» - в 1, СМ «Интермедсервис-Сибирь» - в 1. В отчетном году страховыми медицинскими организациями произведено более 40 тыс. экспертиз качества оказания медицинской помощи.

К концу 2014 года полисы ОМС имели 2392254 жителя Алтайского края, из них полисы «СМК «РЕСО-Мед» - 61,1%, «РГС-Медицина» - 35,2%, «СГ «Спасские ворота-М» - 1,9%, СМК «Интермедсервис-Сибирь» - 1,8%.

Премии по добровольным видам страхования в отчетном году снизились на 14,4% и составили 2408,3 млн. руб., выплаты выросли на 1,8% и составили 1022,3 млн.руб. Коэффициент страховых выплат в добровольном страховании увеличился с 35,7% до 42,5%.

В структуре премий по добровольному страхованию основная часть приходится на имущественное страхование, однако доля данного сегмента снижается, за отчетный год она снизилась на 8,5 п.п. с 51,7% до 43,2%, доля страхования предпринимательских и финансовых рисков снизилась на 1 п.п. с 5,7% до 4,7%. Доля личного страхования увеличилась с 35,9 % до 36,5%, доля страхования жизни – с 5,7% до 13,9%, доля страхования ответственности – с 1,6% до 1,7%.

Страхование имущества является самым массовым видом страхования по объемам собираемой страховой премии и страховых выплат. В 2014 году на долю данного сегмента пришлось 45,2% страховых премий по добровольному страхованию и 74,3% страховых выплат. Спад премий в имущественном страховании обусловлен снижением темпов роста в страховании имущества юридических лиц.

В сегменте страхования имущества наиболее массовым видом является страхование наземного транспорта (АвтоКАСКО) – на него приходится – 56,8% премий и 77,3% выплат, затем следует прочее имущество юридических лиц - 14,2% премий и выплат 3,5%, на прочее имущество граждан (строения и домашнее имущество) – 11,1% премии и 3%выплат, на страхование грузов приходится 1,2% и 1,6% соответственно.

Рост премий в страховании имущества физических лиц (119,1%) является следствием развития потребительского и ипотечного кредитования, включающего страхование. Темп роста кредитования населения в 2013 году составил 131,8%.

Основным стимулом для роста объемов страхования КАСКО остаются требования банков при оформлении автокредитов. По информации страховых организаций в последние годы КАСКО активно развивается и в добровольном порядке. Активными пользователями КАСКО являются владельцы дорогих иномарок и новых отечественных машин.

В 2014 году сумма премий по личному страхованию снизились на 13,8%, сумма выплат – на 18%. Коэффициент выплат снизился с 27,8% до 25,1%. Из общего объема премий по личному страхованию на страхование от несчастных случаев и болезней приходится 75,5% страховой премии, на добровольное медицинское страхование (ДМС) – 25,5%.

Премии по добровольному медицинскому страхованию снизились на 32,1%, что является следствием развития платных услуг медицинскими организациями вместо полиса ДМС. В секторе ДМС более 97% премий приходится на договоры, заключенные с юридическими лицами на медицинское обслуживание, так называемое «корпоративное» ДМС, а в страховании от несчастных случаев и болезней, наоборот, большая часть премий приходится на договоры, заключенные с физическими лицами. Этот страховой продукт продается страховщиками главным образом через банковский канал – при кредитовании (ипотека, автокредитование).

В Алтайском крае широкое распространение получила программа по страхованию от клещевого энцефалита.

Учитывая активное развитие туризма в регионе и ежегодный прирост количества туристов, выезжающих за границу, динамично развивается и рынок страхования туристов. Страхование путешествующих осуществляют ОСАО «Ингосстрах», ООО «НСГ – «Росэнерго», ООО «Росгосстрах», ОСАО «РЕСО-Гарантия», СК ООО «Согласие», ЗАО «СГ «УралСиб», СОАО «ВСК», ОАО ГСК «Югория». Практически все страховщики предлагают как страховые полисы с универсальным покрытием – медицинские расходы, страхование багажа, риск отмены поездки, так и отдельные программы. Среди путешествующих по Алтайскому краю наибольшим спросом пользуется программа «Экстренная помощь», включающая страхование экстренных медицинских и иных непредвиденных расходов.

#### Список литературы

1. Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края (Главэкономки) [Электронный ресурс] // Главэкономки. – URL: [http://www.econom22.ru/financial\\_market/StAnalytics/](http://www.econom22.ru/financial_market/StAnalytics/), свободный. – Загл. с экрана.
2. Страховой рынок в 2014 году: вызовы и перспективы [Электронный ресурс] // Страхование сегодня. – URL: <http://www.insur-info.ru/analysis/953/>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Анализ итогов 1 полугодия 2014 года на страховом рынке и скорректированные прогнозы на 2014 год [Электронный ресурс] // АЦ «Институт страхования». – URL: <http://www.ins-union.ru/assets/files/2014/it.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

#### СРОК ОКУПАЕМОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Шушакова В., Никитина В. – студент гр. ЭБ-31, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

Получение прибыли является главным результатом вложения капитала в активы, которые после их использования приносят экономическую выгоду. В современных условиях для всех возможных участников распределения и использования полученной прибыли важна не только ее величина, но и уровень доходности деятельности предприятия. Таким образом, одними из важнейших факторов экономической стабильности, прибыли и выгоды являются срок окупаемости и рентабельность. Выявление точного срока окупаемости предприятия и повышение рентабельности способствует его финансовой устойчивости.

Срок окупаемости - это превосходный показатель, который упрощенным способом позволяет узнать, сколько времени потребуется фирме для возмещения первоначальных расходов.

Схема расчета срока окупаемости:

1. Рассчитать дисконтированный денежный поток доходов по проекту, исходя из ставки дисконта и периода возникновения доходов.
2. Рассчитать накопленный дисконтированный денежный поток как алгебраическую сумму затрат и потока доходов по проекту.
3. Накопленный дисконтированный денежный поток рассчитывается до получения первой положительной величины.
4. Определить срок окупаемости по формуле, как отношение первоначальных инвестиций к среднегодовой стоимости денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта.

Хотя простой срок окупаемости инвестиций рассчитать достаточно просто, что, вероятно, и является причиной популярности этого показателя, при его применении возникает ряд проблем. Показатель предусматривает возмещение первоначальных инвестиций на так называемой «взносной» основе.

Просто возместить капитал будет недостаточно, потому что с экономической точки зрения инвестор дополнительно надеется получить прибыль на вложенный в дело капитал.

[1, с. 197] Но, тем не менее, каждый расчёт окупаемости проекта необходимо начинать с нахождения дисконтированного значения дохода.

Дисконтирование — это определение стоимости денежного потока, путём приведения стоимости всех выплат к определённому моменту времени.

Деньги с течением времени теряют свою стоимость, поэтому будущий денежный поток, рассчитанный по текущим условиям, должен дисконтироваться в будущем.

Ставка дисконтирования включает в себя:

- ❖ минимальный гарантированный уровень доходности;
- ❖ темп инфляции;
- ❖ коэффициент, учитывающий степень риска конкретного инвестирования.

В соответствии с теорией оценочной деятельности ставка дисконта должна рассчитываться с учетом как минимум трех факторов. Первый фактор — наличие различных источников привлекаемого капитала, которые требуют разных уровней компенсации. Второй фактор — рост стоимости денег во времени. Третий фактор — риск, связанный с вложением денег в конкретный объект или проект. [1, с. 67]

Итак, ставка дисконтирования нужна:

- для более точного расчета доходности проекта;
- для сравнения полученных показателей проекта с минимальной нормой доходности при инвестициях в аналогичный бизнес.

В системе показателей эффективности деятельности предприятий важнейшее место принадлежит рентабельности.

Чтобы получить чистую прибыль предприятие должно осуществлять целесообразную деятельность, зависящую от оборачиваемости капитала, производимого или продаваемого объема продукции. Прибыль расходуется на развитие, обеспечение научно-технической оснащенности, увеличение заработной платы сотрудников, формирование бюджетных средств. Она выражается двумя показателями:

- Абсолютный - составляет сумму выручки, превышающую затраты на экономическую деятельность, производство продукции.
- Относительный - показывает уровень доходности.

Так же показатели рентабельности можно условно разделить на две группы (два вида): рентабельность продаж и рентабельность активов.

Рентабельность продаж — коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли, прибыли после налогообложения, за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период.

Показатель рентабельности продаж характеризует важнейший аспект деятельности компании - реализацию основной продукции.

Таблица 1. Действующие показатели уровня рентабельности к себестоимости в %

№ п/п	Наименование	Уровень рентабельности в процентах к себестоимости
1	Продукция металлургической, машиностроительной, химической, нефтехимической, деревообрабатывающей, целлюлозно - бумажной, лёгкой промышленности.	25
2	Продукция горнодобывающих предприятий всех отраслей промышленности и лесозаготовительных предприятий.	50
3	Продукция горно – металлургических предприятий, цветной металлургии и горно – химических предприятий.	40
4	Строительные материалы.	25
5	Табак, табачные изделия, яйцепродукты.	40

6	Продукция остальных отраслей промышленности.	25
7	Перевозки всеми видами транспорта.	35
8	Перевозки пассажиров воздушным транспортом и связанные с ними работы, услуги.	20
9	Услуги снабженческо – бытовых организаций и предприятий.	50 (к издержкам обращения)
10	Предприятия и организации оптовой торговли.	3 (к товарообороту)
11	Предприятия и организации розничной торговли.	8 (к товарообороту)

Источник: <http://ipopen.ru/buh/kak-rasschitat-rentabelnost.html>

В отличие от показателей рентабельности продаж, рентабельность активов считается как отношение прибыли к средней стоимости активов предприятия. [2, с. 261]

Рентабельность активов — относительный показатель эффективности деятельности, частное от деления чистой прибыли, полученной за период, на общую величину активов организации за период. Один из финансовых коэффициентов, входит в группу коэффициентов рентабельности и показывает способность активов компании порождать прибыль.

Для примера рассмотрим прогнозы страхового рынка на 2015 год. Для реализации ключевой задачи 2015 года – замены фиктивных активов реальными – страховщики продолжают работать над поддержанием рентабельности собственных средств. В результате работы по сокращению расходов на ведение дела и санации портфелей по наиболее убыточным видам страхования страховщикам удастся сохранить рентабельность собственных средств в 2015 году на уровне 5,5–6,0% (по базовому прогнозу). В случае реализации негативного прогноза значение показателя опустится до 1,5–2%. Доля расходов на ведение дела сократится до 41–43% в 2015 году при базовом прогнозе, а при негативном прогнозе вновь вырастет до 44–45% (за счет отсутствия роста взносов). Усредненный комбинированный коэффициент убыточности-нетто не превысит 100% при базовом прогнозе и составит 103–105% при негативном прогнозе. [4]

Таким образом, мы можем сделать вывод, что срок окупаемости и рентабельность это две важные составляющие любого предприятия, которые неразрывно связаны и зависят друг от друга. Чем скорее проект достигнет окупаемости, тем быстрее он начнет приносить прибыль. Но чтобы добраться до того этапа, когда проект будет приносить чистую прибыль нужно выработать целесообразную политику предприятия.

#### Список используемой литературы

1. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. «Экономика предприятия: Учебник». Издательство: Дашков и К; 2012 г., с. 420.
2. Иванов Г. Г. «Экономика торгового предприятия» Издательство: Академия; 2010 г., с. 440.
3. Деловой журнал «Газета РБК» [Электронный ресурс]: [официальный сайт] – Электрон.текст. дан. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2015/02/01/nord> – Загл. с экрана.
4. Рейтинговое агентство «Эксперт Ра» [Электронный ресурс]: [официальный сайт] – Электрон.текст.дан. – режим доступа: [http://raexpert.ru/project/insur\\_future/2014/resume](http://raexpert.ru/project/insur_future/2014/resume) – Загл. с экрана.

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РФ

Шперлинг А. – студент гр. Эк-22, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

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

Понятие «bancassurance» имеет французское происхождение и представляет собой интеграцию банков и страховых организаций с целью координации продаж, совмещения страховых и банковских продуктов, каналов их распространения или выхода на одну и ту же клиентскую базу, а также доступ к внутренним финансовым ресурсам партнера. Банкострахование может быть определено с функциональной и институциональной точек зрения. С функциональной точки зрения банкострахование – это спектр финансовых услуг, который включают в себя как банковские, так и страховые услуги, с институциональной – это организационное сотрудничество между банками и страховыми организациями или небанковскими учреждениями. Таким образом, банкострахование представляет собой поэтапный процесс интеграции банков и страховщиков с целью реализации как страховых, так и банковских продуктов, совмещая каналы продаж и клиентскую базу партнера, страхование рисков самих банков, а также доступ к внутренним финансовым ресурсам друг друга, благодаря чему достигается повышение эффективности деятельности обоих секторов экономики.

Мотивация вхождения страховых и банковских институтов в банковское страхование сводится к существенному ряду преимуществ как для самих банков и страховщиков, так и для самих клиентов.

Таблица 1

### Преимущества банкострахования

Для клиентов	Для страховой компании	Для банка
<ul style="list-style-type: none"><li>• Удобство обслуживания</li><li>• Гарантированное качество продуктов и сервиса страховой компании</li><li>• Расширение спектра банковских услуг</li><li>• Возможные скидки</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Широкий охват рынка</li><li>• Рост продаж и объемов страховых премий</li><li>• Профессиональное предложение страховых услуг</li><li>• Банковская гарантия</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Минимизация кредитных рисков</li><li>• Расширение продуктового ряда</li><li>• Значительный источник дохода</li><li>• Контроль статуса страхования при выдаче кредита</li></ul>

Таким образом, взаимодействие страховщиков и банков по данным направлениям с одной стороны, является взаимовыгодным сотрудничеством, поскольку позволяет осуществить диверсификацию услуг и дистрибутивных каналов; минимизировать риски кредитных учреждений; получать дополнительные доходы; расширить клиентскую базу; повысить надежность всех финансовых операций; рационально инвестировать средства страховых резервов, аккумулированных страховой компанией и осуществлять полный контроль над всеми финансовыми потоками клиентов.

С другой стороны, помимо очевидных преимуществ, интеграция банков и страховых компаний имеет и недостатки: монополизация финансовой отрасли; слишком тесное взаимодействие финансовых институтов, что может привести к общим проблемам организаций; недостаточное развитие законодательной базы, касающейся интеграции деятельности банков и страховых организаций; разная степень зрелости банковского и страхового рынков; низкая финансовая и страховая культура населения; отсутствие необходимого программного обеспечения и другие [1].

Наиболее широко банковское страхование представлено в странах Европы. Так, банковское страхование обеспечивает более 65% собранных премий по страхованию жизни в Испании, 60% – во Франции, по 50% – в Италии. Эффективность использования

банкострахования различна в разных странах. Факторами более активного развития банкострахования во Франции, Бельгии и Португалии являются зрелый рынок банковских услуг, гибкое законодательство, простота предложения страхового продукта, доверие потребителей к банкам. В Великобритании, Германии, США и Голландии сильно развит институт страховых брокеров и существует достаточно жесткое законодательство, препятствующее получению банками контроля над финансовым рынком, поэтому доля банкострахования там составляет всего 10% – 17%.

Опыт развития банковского страхования показывает, что цель продаж различных комбинаций финансовых продуктов одному потребителю гораздо легче достигается в едином конгломерате. Так как банковское страхование возникло в Европе, то там оно занимает одну треть от общей доли рынка; страховой рынок России находится на переходном этапе [2].

В России пока в отличие от стран с развитым сектором банкострахования клиент выигрывает только за счет того, что имеет возможность приобрести весь пакет банкостраховых услуг «в одном окне». В других же странах реализация концепции банкострахования оказывается выгодной для потребителя за счет скидок на страховые премии и возможности досрочного погашения долга без обременения в отличие от российского потребителя. Банкострахование в России носит в основном однонаправленный характер – продвижение страховых продуктов по банковским каналам. Во-первых, банковский сектор развит сильнее в РФ. Во-вторых, получение банком информационной базы данных о клиентуре и совершаемых операциях проще за счет регулярного появления клиентов в офисах. Соответственно расширение клиентской базы банков практически не происходит.

Линейку продуктов банкострахования в РФ условно можно разделить на следующие группы:

1. розничное банкострахование (ипотечное страхование, страхование при автокредитовании, страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов);

2. страхование юридических лиц через банки (страхование залогового имущества заемщиков, страхование товаров на складе через банки, страхование товаров в обороте через банки);

3. страхование рисков банков (комплексное страхование рисков банков, страхование автопарка банков, страхование недвижимости банков, добровольное медицинское страхование сотрудников банков, страхование жизни и здоровья сотрудников банков, страхование ответственности персонала, страхование эмитентов банковских карт) и иные виды страхования.

О тенденциях развития банкострахования в РФ в рамках выделенных выше групп продуктов свидетельствуют следующие показатели. Объем рынка банкострахования, по данным исследования рейтингового агентства «Эксперт РА», за 2013 год в РФ составил 193 млрд. рублей, что выше значения 2012 года на 15%. Рынок банкострахования в 2013 году продолжил свой рост только за счет двух направлений: страхования жизни и здоровья заемщиков при потребкредитовании (+45% за 2013 год), а также за счет нового сегмента – розничного банкострахования, не связанного с кредитованием (+257%). В страховании юридических лиц через банки и страховании собственных рисков банков отмечалось падение.

Доля страховых взносов, полученных через банковский канал, в общем объеме страхового рынка продолжает расти, за 2013 год она составила 21,4%, за 2012 год – 20,8%.

Высокая концентрация рынка связана с активностью страховых компаний, входящих в одну группу с банками. В 2013 году доля кэптивных страховщиков в банкостраховании увеличилась с 37% за 2012 год до 44% за 2013 год.

Лидером рынка банкострахования в 2013 году стала страховая группа, не имеющая аффилированного банка. Группа Ренессанс, включающая компании ООО «Группа Ренессанс Страхование» и ООО «СК «РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ», заняла 1-е место, переместившись с 13-

го места. Взносы группы выросли на 471,4%, таким образом, доля Группы Ренессанс на рынке банкострахования составила 11%. Кроме этого, другие рыночные страховщики не сбавляют собственных темпов прироста взносов, что позволило им сохранить позиции примерно на уровне 2012 года.

Среди страховых компаний, имеющих аффилированные банки, значительный прирост взносов показали Страховая группа «Альфастрахование» и ООО СК «Сбербанк страхование». За 2013 год Страховая группа «Альфастрахование» увеличила взносы по банкострахованию на 184%, что позволило ей переместиться с 8-го на 2-е место. ООО СК «Сбербанк страхование» переместилось с 41-го на 8-е место.

Таблица 2. Лидеры рынка банкострахования в 2013 году [3]

Место, 2013 год	Место, 2012 год	Компания/группа компаний	Страховые взносы, тысяч рублей	Темпы прироста взносов, %
1	13	Группа Ренессанс	21 592 489	371,4
2	8	Страховая группа «Альфастрахование»	17 508 631	84,0
3	4	ООО СК «ВТБ Страхование»	16 952 559	58,6
4	3	СОАО «ВСК»	13 161 628	8,4
5	6	ООО «СК «Согласие»	11 875 661	10,5
6	5	ОСАО «РЕСО-Гарантия»	11 420 942	14,5
7	7	Группа страховых компаний «Русский Стандарт»	9 611 918	-11,7
8	41	ООО СК «Сбербанк страхование»	9 028 822	10519,0
9	9	Страховая группа «СОГАЗ»	8 086 084	59,1
10	10	Группа Альянс	6 503 421	76,0

В РФ одним из основных трендов является динамично развивающаяся модель «связанных» продуктов. Банки активно продают продукты, связанные с кредитами, однако также есть тенденция развития специфичных продуктов, которые можно связать с банковскими. Это страхование ВЗР, ДМС, а также нишевые продукты, ориентированные на какой-либо небольшой сегмент, например, консьерж-услуги, которые могут продаваться вместе с банковскими картами. Второй российской тенденцией является то, что банки стремятся предлагать широкий спектр финансовых услуг, приближаясь к модели «финансового супермаркета». Все основные банки в России сегодня стремятся развивать премиальный сегмент, что как раз соответствует модели «финансового супермаркета». Однако VIP-клиенты требуют предложений на основании их потребностей, поэтому фактором роста здесь является способность банка работать с желаниями и сомнениями потребителей.

Среди причин, тормозящих развитие банкострахование в России можно выделить: отсутствие законодательной базы в части налоговых преимуществ для банкостраховой деятельности, разная степень зрелости банковского и страхового рынков, отсутствие массового спроса на страховые продукты, которые могли бы реализовываться через банковские каналы, недостаточно высокая страховая грамотность населения.

Сдерживающее влияние на рынок банкострахования в 2014 году оказывает макроэкономическая нестабильность и снижение темпов кредитования, а также насыщение сектора страхования жизни и здоровья при потребительском кредитовании. С другой стороны, развивается некредитное страхование, приносящее дополнительный комиссионный доход банкам, но ограничивает его рост снижение платежеспособного спроса населения.

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, таргетирование (нацеливание на интересы отдельной группы клиентов, например, состоятельных клиентов банка).

#### Список литературы

1. Ильиных, Ю.М. Развитие системы страхования банковских вкладов в условиях финансово-экономического кризиса / Ю.М. Ильиных // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2010. - № 2. - С. 31-32.
2. Ильиных, Ю.М. Перспективы развития страхового бизнеса в России / Ю.М. Ильиных // Вестник Алтайской академии экономики и права. -2010. - № 1. - С. 66-69.
3. Рынок банкострахования в 2013 году. Отчет рейтингового агентства [Электрон. ресурс] // ЭКСПЕРТ-РА. Режим доступа. – URL: <http://raexpert.ru/docbank/1c7/f5d/f88/50c8a62d821af69bb8c954d.pdf>

### РЕАЛИЗАЦИЯ Ф3-225 «ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦА ОПАСНОГО ОБЪЕКТА ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА В РЕЗУЛЬТАТЕ АВАРИИ НА ОПАСНОМ ОБЪЕКТЕ»

Ножкин В. – студент гр. Эк-23, Ильиных Ю.М. - к.э.н, доцент

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

В РФ до 31 декабря 2011 г. страхование опасных объектов осуществляется в соответствии с требованиями Федерального закона № 116-ФЗ «О промышленной безопасности» и 117-ФЗ «О безопасности гидротехнических сооружений». 1 января 2012 года вступил в силу Федеральный закон №225 «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте», который определяет новые условия страхования для опасных объектов [1].

В таблице 1 представлены некоторые изменения в связи с принятием закона № 225-ФЗ.

Таблица 1- Изменения в законе № 225-ФЗ

	До действия 225 - ФЗ	После запуска 225 -ФЗ
Гарантия выплат	- минимальные лимиты по 116-ФЗ - у владельцев ОПО нет специальных фондов для выплат	- большие страховые суммы и лимиты выплат - крупные договоры перестрахованы - компенсационный Фонд для незастрахованных ОПО
Застрахованные	- только третьи лица	- третьи лица - работники владельца ОПО - сотрудники спецслужб при устранении аварии
Нарушение условий жизнедеятельности (НУЖД)	- расходы потерпевших не возмещались	- возмещаются расходы каждого потерпевшего в лимите до 200 000 рублей
Выплаты за вред жизни	- фактические расходы в связи со смертью кормильца	- фиксированная выплата – 2 000 000 рублей - + 25 000 рублей – расходы на погребение
Выплаты за вред здоровью	- фактические расходы на лечение - утраченный заработок	- большие фиксированные выплаты – упрощенный порядок выплат



По данным Национального союза страховщиков ответственности (НССО) в 2014 году количество опасных объектов сократилось с 275 000 до 190 000. На уменьшение численности ОПО повлияло три фактора: перерегистрация, в ходе которой из 263 категорий ОПО было создано четыре группы объектов; «мертвые души»: объекты существовали, но не эксплуатировались; укрупнение объектов [2].

Согласно данным НССО, полученным из открытых источников (СМИ), в 2013 году на опасных объектах (опасные производственные объекты, гидротехнические сооружения, автозаправочные станции, лифты) произошло более 300 происшествий, имеющих признаки страхового случая, в которых погибло более 230 человек, травмировано более 300 человек, и у более чем 26 тыс. человек были нарушены условия жизнедеятельности [2]. В качестве крупных страховых случаев можно выделить следующие:

- взрыв на шахте №7 компании "СУЭК-Кузбасс", в результате задымления из забоя не смогли эвакуировать 8 горняков, все они погибли. ЗАО «МАКС» было выплачено 10 млн. рублей;

- взрыв на шахте «Воркутинская». В результате вспышки метана 18 горняков погибли в момент взрыва, еще один человек от полученных травм скончался в больнице. ОАО «СОГАЗ» выплачено 10 млн. рублей.

В 2013 году возросло количество заключенных договоров за счет распространения Закона № 225-ФЗ на опасные объекты, которые являются государственным или муниципальным имуществом и финансирование эксплуатации которых полностью или частично осуществляется за счет средств соответствующих бюджетов, а также включения лифтов, подъемных платформ для инвалидов, эскалаторов (за исключением эскалаторов в метрополитенах) в отдельную группу опасных объектов. Количество договоров возросло на 14% с 224 685 до 255 390. Рост начисленной страховой премии за 2013 год составил 2% с 9190 млн. рублей в 2012 году до 9352 млн. рублей в 2013 году.

В разрезе типов объектов рост количества заключенных договоров приходится, в основном, на лифты и гидротехнические сооружения.

За счет роста количества договоров с низкой страховой премией, а также в связи с перерегистрацией опасных производственных объектов, средняя страховая премия в 2013 году снизилась по отношению к 2012 году более чем на 10 % (с 40,9 тыс. рублей до 36,6 тыс. рублей).

Охват рынка по количеству договоров страхования в 2013 году составил: лифты – 18,2%, АЗС – 7,3%, ГТС – 1,7 %, ОПО – 72,8%.

Доля застрахованных объектов в общем числе официально учтенных опасных объектов в 2013 году:

- АЗС – 96%
- ГТС – 89%
- ОПО – 68%
- Лифты – 84%.

Распределение страховых выплат по виду причиненного вреда имеет следующий вид:

- вред жизни – 59% (в 2012 году – 66%);
- вред здоровью – 12% (в 2012 – 2%);
- вред имуществу - 29 % (в 2012 – 29%).

Отличительной особенностью структуры страховых выплат 2013 года является значительный рост как количества потерпевших, так и сумм выплат по риску причинения вреда здоровью. Это связано с тем, что в 2013 году выплаты по здоровью перешли на принципиально новую модель расчета размера возмещения – по «таблице выплат» [3].

С введением нового подхода получить страховую выплату за вред здоровью стало значительно проще, благодаря чему значительно увеличилась частота обращений потерпевших за возмещением вреда по данному риску [4].

Кроме того, существенно изменились и размеры выплаты.

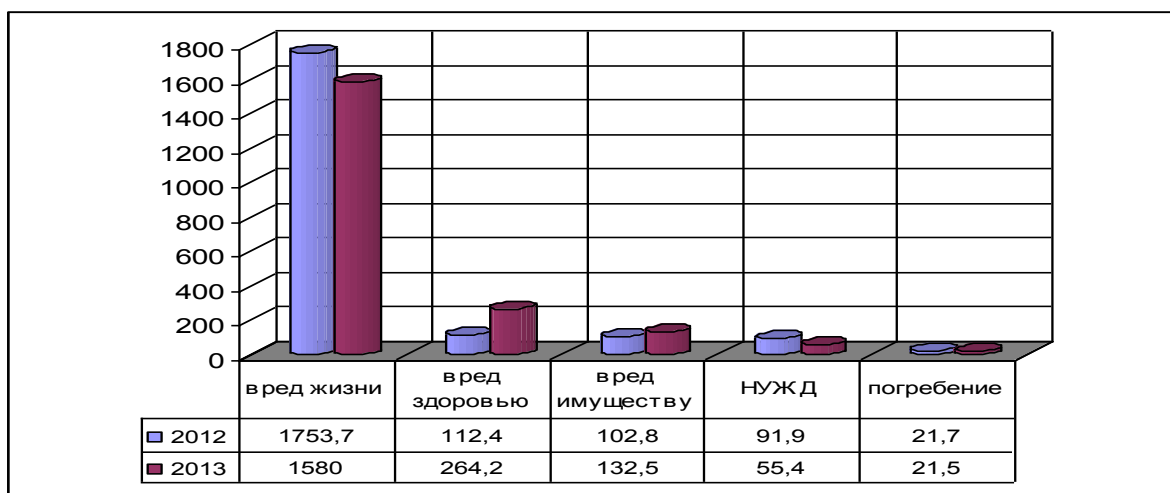


Рисунок 1 - Средняя выплата на одного потерпевшего, тыс. руб.

На рисунке 1 видно, что средняя выплата за причиненный здоровью вред в 2013 году выросла более чем в 2 раза по сравнению с показателями прошлого года [2].

При гибели потерпевшего его иждивенцам положена фиксированная выплата в размере 2 млн. рублей. При этом статистика показывает, что фактическая выплата в 2013 году на одного погибшего уменьшилась и составила немногим более 1,5 млн. рублей. Это связано с двумя факторами: во-первых, у одного погибшего может быть несколько иждивенцев, претендующих только на часть из этих 2 млн. рублей, но еще не получивших выплату в отчетном году; во-вторых, причиной снижения средней выплаты является недостаточность страховой суммы по договору страхования для получения страховой выплаты в полном размере. Так, в 2013 году произошли 2 крупные аварии на шахтах, в каждой из которых погибло более 5 горняков, однако страховая сумма в размере 10 млн. рублей не позволила страховщикам выплатить иждивенцам каждого погибшего кормильца по 2 млн. рублей [5].

В рамках реализации настоящего закона предусматривается создание компенсационного фонда. По итогам 2013 года размер компенсационного фонда по ОСОПО составил 544 млн. рублей (в 2012 году – 256,5 млн. рублей).

За 2013 год НССО были произведены 3 компенсационные выплаты по трем авариям, произошедшим на опасных объектах в Одинцово (Московская обл.), Арзамасе (Нижегородская обл.) и Ульяновске. Все выплаты были осуществлены в связи с тем, что владельцы опасных объектов, на которых произошли данные аварии, не застраховали свою ответственность в соответствии с Федеральным законом № 225-ФЗ. Общая сумма компенсационных выплат составила 2 014 300 рублей [5].

В соответствии с Федеральным законом № 225-ФЗ члены профессионального объединения страховщиков формируют перестраховочный пул для перестрахования рисков гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте. На начало 2013 года в Пуле ОПО состояли 62 страховые организации, на конец 2013 года - 64 страховые организации. Емкость пула – 3908000 рублей.

Действие закона можно увидеть на конкретных авариях, застрахованных по ОСОПО. 31 января 2012 года произошел взрыв газа в г. Сестрорецке Ленинградской обл. в семи домах произошли пожары из-за повышения давления в газораспределительной системе. В результате аварии два человека погибли, причинен вред здоровью 11 человек, пострадало имущество 75 человек, шесть из 49 квартир были признаны полностью непригодными для проживания. ОАО «СОГАЗ» было выплачено примерно 10 млн. рублей [5].

Как же реализуется подобное страхование за рубежом? Как правило, за рубежом все крупные страховщики занимаются, в числе прочих, и данным видом страхования. Во многих европейских странах созданы Пулы по страхованию ответственности.

В Западной Европе страхование ответственности операторов опасных объектов не обязательно, но почти все компании страхуют свои риски. В ряде стран Европы судебная практика даже исходит из презумпции виновности владельца опасного объекта [6].

В США в области страхового законодательства действуют, как правило, компетенции штатов. Федеральная законодательная компетенция может регулировать финансовые гарантии, включая обязательное страхование ответственности для определённых отраслей промышленности. Основа законодательства в данной сфере была заложена в 6070 годы, когда были приняты законы, устанавливающие строгую ответственность владельца за нанесённый ущерб, а также создание компенсационных фондов в отношении ущерба, ответственность за который не может быть вменена конкретному ответчику.

Практически во всех странах Западной Европы и в США страхование ответственности при эксплуатации опасных объектов добровольно. Это обусловлено высоким уровнем ответственности по возмещению ущерба, социальной ответственностью предпринимателей, высокими стандартами промышленной безопасности, крупными издержками по урегулированию убытков по искам за вред здоровью, жизни и имуществу. В частности, в США в случае отсутствия страхового полиса предприятию может быть отказано в получении кредита, оно не будет соответствовать требованиям аудиторов, а также столкнётся с иными сложностями [6].

Интересен опыт Чешской Республики, в которой действует закон об обязательном страховании ответственности предприятий в случае крупных аварий. Закон полностью соответствует принципам, заложенным в директиве 96/82/ЕС (Севезо2). Оператор опасного объекта обязан обеспечить наличие страхового полиса в течение всего периода эксплуатации. Лимит ответственности соответствует максимально возможному ущербу, законодательно не установлен и оценивается независимыми экспертами. Штраф за отсутствие полиса составляет 23 тысячи евро. Страховой тариф рассчитывается страховой компанией самостоятельно, после чего утверждается соответствующим государственным органом. В итоге с момента введения закона об обязательном страховании в Чехии крупных страховых случаев не возникало.

Система обязательного страхования должна развиваться и дальше. При этом направлений развития несколько и все они сопряжены с высокой степенью риска для различных категорий граждан. В ситуации, когда в стране существует масса областей, связанных с высокими рисками для граждан, одним из наиболее действенных инструментов для обеспечения социальной защищенности потерпевших является страхование. Российские реалии на современном этапе развития экономики предполагают единственный способ обеспечения высокого уровня страховой защищенности – через систему обязательного страхования гражданской ответственности. Закон 225-ФЗ содержит много новых и перспективных направлений, реализация которых в настоящее время существенно облегчает участь потерпевших и в полном объеме защищает их интересы. При этом направления и инструменты для совершенствования этой защиты пока далеко не исчерпаны, а некоторые высокорисковые области вообще пока остаются не охваченными страхованием.

#### Список литературы

1. Федеральный закон №225-ФЗ от 27.07.2010 "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте"
2. Годовой отчет Национального союза страховщиков ответственности [Электронный ресурс] // [http://www.nssso.ru/nssso/information/annual\\_reports/](http://www.nssso.ru/nssso/information/annual_reports/)
3. Страхование опасных объектов (ОПО) - Федеральный закон № 225-ФЗ [Электронный ресурс] // <http://fbro.ru/article/opo.html>
4. Экономические последствия чрезвычайных ситуаций [Электронный ресурс] // [http:// www.grandars.ru](http://www.grandars.ru)

5. Brown, Melissa Types of property insurance [Electronic resource] / Brown, Melissa // Buzzle. – Electronic magazine. – Electron. data: www.buzzle.com.

6. Международный опыт страхования ответственности при эксплуатации опасных объектов [Электронный ресурс] // <http://www.ids55.ru/nig/articles/prombezopasnost/486-2011-11-11-05-27-25.html>

### НАЛОГ НА ИГОРНЫЙ БИЗНЕС: АЛТАЙСКАЯ ПРАКТИКА

Евдокова Л.С. – студент гр. Эж-23, Лазарева А.А. – ст. преподаватель

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

Большинство людей в мире, выбирают в качестве развлечения, различные виды игорных заведений. Игорный бизнес, прежде всего это - казино, игорные залы, павильоны игровых автоматов и букмекерские конторы. Игорный бизнес - это предпринимательская деятельность, связанная с извлечением организациями или индивидуальными предпринимателями доходов в виде выигрыша и платы за проведение азартных игр, не являющаяся реализацией товаров, работ или услуг. В мире существует несколько игорных зон, действующих в настоящее время, например: Лас-Вегас шт. Невада, в 2013 г. прибыль игорных заведений Лас-Вегаса составила около \$6,5 млрд. В США регулирование игорного бизнеса — это право властей каждого штата, так же все организации обязаны получить определённые лицензии. Основной лицензией, разрешающей заниматься организацией и проведением азартных игр, является лицензия оператора игорного бизнеса. Этот вид лицензий делится на несколько подвидов: во-первых это «Ограниченные лицензии (RGL)», т.е лицензия выдается на ограниченное число автоматов (15 шт.) и ничего более; во-вторых – «Неограниченные лицензии (NGL)», которые позволяют организатором иметь неограниченное число игровых автоматов, но только по лицензиям, которые тщательно проверены; и в-третьих – «Специальные лицензии», которые позволяют размещать игровые автоматы в заведениях, которые им не принадлежат. В соответствии с законодательством США установлен единый налог на игорный бизнес, он составляет – 6,5 %.

Таблица 1. Размер месячного взимания налогов в США

Ограниченные лицензии (не более 15 игровых автоматов)		Неограниченные лицензии	
Число автоматов	Размер сбора	Число столов	Ставка сбора
1	\$ 81.00	1	\$12.50
2	\$162.00	2	\$25.00
3	\$243.00	3	\$50.00
4	\$324.00	4	\$93.75
5	\$405.00	5	\$218.75
6	\$546.00	4-7	\$375.00
7	\$687.00	8-10	\$750.00
8	\$828.00		
9	\$969.00		
10	\$1,110.00		
11	\$1,251.00		
12	\$1,392.00		

Что же представляет налог на игорный бизнес в российском законодательстве. Налог на игорный бизнес – один из трех региональных налогов, поступления от которого являются источником доходов бюджета субъекта РФ, на территории которого он введен. Сфера его регулирования – налогообложение доходов, полученных от организации и проведения азартных игр. Объект налогообложения на игорный бизнес являются (ст. 366 НК РФ):

игровой стол, игровой автомат, процессинговый центр тотализатора, процессинговый центр букмекерской конторы, пункт приема ставок тотализатора, пункт приема ставок букмекерской конторы. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ по каждому объекту налогообложения в следующих пределах (ст. 369 НК РФ). Налоговым периодом по налогу на игорный бизнес является календарный месяц по (ст.368 НК РФ). Порядок исчисления налога на игорный бизнес определен ст. 370 НК РФ. Для определения Суммы налога применяется следующая формула: она равна произведению налоговой базы, установленной по каждому объекту налогообложения, и ставке налога, установленной для каждого объекта налогообложения. Президент В.В. Путин от 04.10.2006г. издал закон «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр», вследствие чего произошло укрупнение и централизация игорных зон в России. После принятия закона, стали закрываться казино по всей России, что вызвало бурную реакцию населения: образовались подпольные казино, они стали массово менять названия на покерные клубы, после чего Министерство спорта отменило прежний приказ 2007 г. № 149 «О признании нового вида спорта «спортивный покер». Генпрокуратура РФ проверила более 76 тыс. объектов, в результате была остановлена и ликвидирована деятельность более 50 тыс. заведений нелегальных игр и 480 нелегальных казино. В результате проведенной проверки, в настоящее время на территории Российской Федерации нелегальная игорная деятельность осуществляется преимущественно с использованием аппаратно-программных комплексов. Законодательство предусматривает административную и уголовную ответственность только организаторам незаконного игорного бизнеса. В Российской Федерации существуют 4 игровые зоны: на территории Алтайского края, Приморского края, Калининградской области, а также на границе Краснодарского края и Ростовской области, но действовала только одна, расположенная на территории Краснодарского края, – «Азов-Сити», на данный момент данная зона закрыта. В таблице 2 предоставлены предельные налоговые ставки, установленные налоговым кодексом Российской Федерации:

Таблица 2. Предельные размеры налоговых ставок

Предельные налоговые ставки на территории Российской Федерации				Предельные налоговые ставки на территории Алтайского края.
Наименование налогообложения	объекта	Минимальная ставка (руб.)	Максимальная ставка (руб.)	Ставка налога(руб.)
Игровой стол		25000	125000	125000
Игровой автомат		1500	7500	7500
Процессинговый тотализатора	центр	25000	125000	125000
Процессинговый букмекерской конторы	центр	25000	125000	125000
Пункт приема ставок тотализатора	ставок	5000	7000	7000
Пункт приема ставок букмекерской конторы	ставок	5000	7000	7000

«Азов-Сити» - федеральная игорная зона, состоящая из 3 игровых зон («Оракул», «Шамбала», «Роял тайма»). «Азов-Сити» располагалась в Щербиносский район на границе с Ростовской областью, а так же в Анапе (строительство которой только началось). Игровая зона прекратила свое существование прежде всего из-за внесения поправок в закон «Об игорной деятельности» от 27 июля 2014 г. Кубанская игровая зона не может размещаться на территории, под которую были отведены объекты Сочи, по постановлению ликвидацию

необходимо совершить до 1 апреля 2015г. Предполагается образование новая игровой зоны в Крыму. Затраты на ликвидацию понесет Краснодарский край.

«Сибирская Монета» - расположена на территории Алтайского края на расстоянии 288 км от г. Барнаула, вблизи Бирюзовой Катунь. В соответствии с Федеральным законом от 29.12.2006 г. № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», Распоряжением Правительства Российской Федерации от 09.02.2008 года № 155-р утверждены границы игровой зоны "Сибирская монета" в Алтайском районе Алтайского края. На территории Сибирской Монеты расположены :игорные заведения класса «Казино» - 45; разнообразные гостиничные комплексы – 57; более 3000 мест размещения, в том числе семейные мини – отели, гостиницы-виллы (5 звезд), конференц-отели; комплекс гостиничных домов (5 звезд) в стиле «Русская деревня»;горнолыжный комплекс, скалодром, сноуборд-парк; киноконцертный комплекс, открытые танцевальные площадки, летние кинотеатры, аквапарк круглогодичного действия; культурно-развлекательные, торговые центры.

Будет ли игровая зона «Сибирская Монета» приносить такой же доход, как и игровая зона Азов Сити неизвестно, возможно лишь предположить. Во-первых, «Сибирская Монета» расположена на выгодном географическом положении, во-вторых, это развлекательная программа, что соответственно привлечет гораздо больше количества посетителей.«Сибирская Монета», это единственное место в Алтайском крае, где разрешено ведение игорного бизнеса, следовательно, это дает значительное преимущество существованию игровой зоны. Целевая поддержка со стороны Алтайского края обеспечит функционирование зоны, а так же налоговые льготы и привилегии. Подводя итог, можно сказать, что «Сибирская Монета», обеспечит не только престиж алтайскому краю, но и привлечет спонсоров для развития игорного бизнеса, а, следовательно, увеличит бюджет Алтайского края

Список использованных источников:

1. Закон Алтайского края от 30.10.2012 № 78-ЗС «О применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения на территории Алтайского края»
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 08.03.2015) глава 26.5
3. Федеральный закон Российской Федерации от 25 июня 2012 г. № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»
4. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] // Данные по формам статистической налоговой отчетности.URL: [http://test.nalog.ru/rn22/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](http://test.nalog.ru/rn22/related_activities/statistics_and_analytics/forms/)

## ПРИМЕНЕНИЕ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Арышева В.А. – студент гр. Эж-23, Лазарева А.А. – ст. преподаватель  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Малый бизнес, в частности индивидуальные предприниматели, играют важную роль в развитии экономики на региональном уровне. Они обеспечивают местные бюджеты финансовыми ресурсами для выполнения ими своих задач и функций. Налоги являются главным источником поступлений денежных средств в местные бюджеты. Рассмотрим один из них, налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения с индивидуальных предпринимателей. Такая система налогообложения введена на всей территории Российской Федерации с 1 января 2013 года Федеральным законом от 25.06.2012 №94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации»

Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Данный вид налога выделяется в отдельную главу 26.5. НК РФ «Патентная система налогообложения».

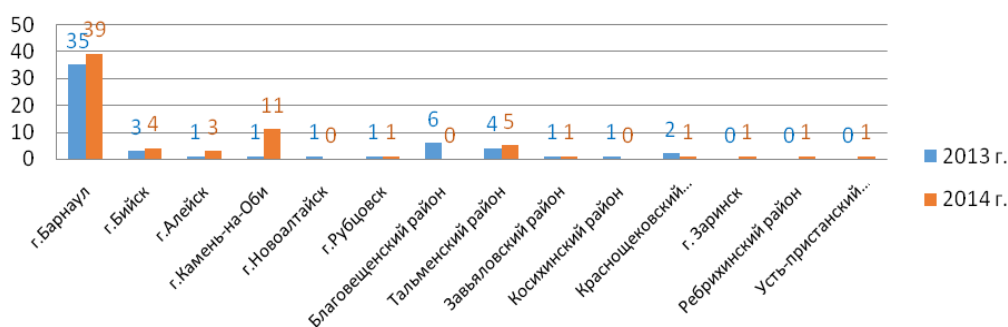
Патентная система налогообложения представляет собой разновидность специального налогового режима. Она заключается в получении патента, освобождающего от уплаты некоторых налогов, таких как НДФЛ, налога на имущество физических лиц и НДС по деятельности, облагаемой в рамках патентной системы, за исключением НДС при ввозе товаров в РФ. Такой патент выдается на срок от одного до двенадцати месяцев в пределах календарного года. Но также стоит отметить, что патентная система налогообложения имеет некоторые ограничения. Во-первых, она применяется только для индивидуальных предпринимателей. Во-вторых, средняя численность наемных работников не должна превышать 15 человек (включая работающих по внешнему совместительству и гражданско-правовым договорам). В-третьих, объем выручки в течение календарного года должен составлять не более 60 млн. руб. В-четвертых, патентная система налогообложения не применима в отношении деятельности, осуществляемой в рамках полного товарищества и договора доверительного управления имуществом. [2]

Рассматривая патентную систему налогообложения, стоит выделить её преимущества и недостатки. Среди преимуществ можно отметить следующее: во-первых, переход на патентную систему налогообложения осуществляется предпринимателем добровольно и на необходимый ему срок. Это очень удобно для сезонных видов деятельности. Во-вторых, налог имеет фиксированную сумму за патент, рассчитанную исходя из потенциально возможного годового дохода определенного вида деятельности умноженного на ставку 6%. В-третьих, нет необходимости в декларациях, использовании кассового аппарата и ведении бухгалтерского учета. Из недостатков данной системы можно отметить то, что основным недостатком патентом системы налогообложения является авансовая система оплаты патента. Также носит негативных характер невозможность вычитания суммы страховых взносов из стоимости патента, что несомненно увеличивает нагрузку на индивидуального предпринимателя. Еще одним минусом является то, что патент действует на территории того субъекта, где он был получен. При ведении разных видов деятельности или в случае работы в разных субъектах РФ придется получать несколько патентов на каждый вид деятельности или в каждом регионе соответственно.

В соответствии с законом Алтайского края от 30.10.2012 №78-ЗС «О применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения на территории Алтайского края» с 1 января 2013 года в Алтайском крае начала действовать патентная система налогообложения. Всего в Алтайском крае патентная система налогообложения применяется по 55 видам предпринимательской деятельности. [1]

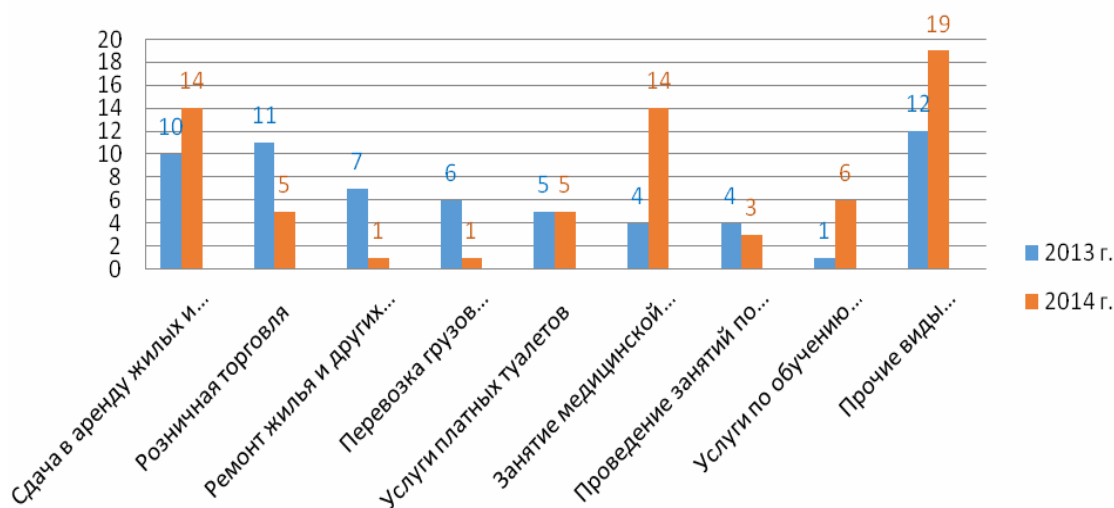
По данным краевой налоговой службы за 2013 год в Алтайском крае было приобретено 60 патентов на ведение предпринимательской деятельности. Наибольшее количество патентов было получено в Барнауле – 35, что составляет примерно 60% от общего количества выданных патентов. Остальные 40% распределились между 10 территориальными образованиями. В 2014 году в Алтайском крае было выдано уже 68 патентов на предпринимательскую деятельность, что почти на 13% больше, чем в 2013 году. 57% патентов было выдано в Барнауле, что говорит о том, что доля выданных патентов в столице Алтайского края снизилась на 3%. Оставшиеся 43% поделили между собой снова 10 территориальных образований. Однако их структура несколько изменилась. В таких районах как Благовещенский, Косихинский, а также г.Новоалтайск в 2014 году не подали заявлений на получение патента, но вместо них получили патенты в г.Заринске, Ребрихинском и Усть-пристанском районах.

Территориальное распределение патентов, выданных в Алтайском крае в 2013-2014 гг.



Рассмотрим структуру приобретенных патентов по видам предпринимательской деятельности. За период 2013-2014гг. в Алтайском крае были приобретены патенты по 22 видам предпринимательской деятельности, в частности в 2013 по 15 видам, а в 2014 по 20. В 2013 году наиболее популярными были розничная торговля, по которой было получено 11 и сдача в аренду жилых и нежилых помещений, по которой было приобретено 10 патентов, что составляет 17% и 18% соответственно. В 2014г. лидирующие позиции заняли такие виды деятельности как сдача в аренду жилых и нежилых помещений и занятие медицинской или фармацевтической деятельностью, по которым было получено по 14 патентов, что составляет 21% каждого в общей совокупности. Такие виды как ремонт жилья и других построек, услуги платных туалетов, проведение занятий по физической культуре и спорту и т.д. менее востребованы. В целом, можно сказать, что структура полученных патентов по видам предпринимательской деятельности в 2014 году по сравнению с 2013 годом значительно изменилась, также увеличилось и само число видов деятельности.

Распределение патентов по видам деятельности в Алтайском крае за 2013-2014гг.



В Алтайском крае за 2013-2014 гг. получено всего 60 и 68 патентов соответственно. Если сравнивать количество полученных патентов в 2013 году в Алтайском крае с другими субъектами Сибирского федерального округа, то можно увидеть, что эта разница очень велика. Самое большое количество патентов было выдано в Забайкальском крае (2359), на втором и третьем месте идёт Красноярский край с 1327 патентами и Новосибирская область с 1088 патентами. Немного меньше патентов было выдано в таких областях как Кемеровская (569), Иркутская (444), Томская (344) и Омская (276). Все эти показатели в разы выше, чем в Алтайском крае. Из всего Сибирского федерального округа меньше патентов получено



только в Республике Алтай (21). Из этого можно сделать вывод, что патентная система налогообложения в Алтайском крае не востребована.

Несмотря на то, что патентная система налогообложения была нацелена на упрощение взаимоотношений с налоговыми органами, в том числе освобождение от некоторых налогов, а также освобождение от ведения бухгалтерской отчетности, в Алтайском крае она себя не оправдала и по истечению двух лет существования так и не стала популярной. Несомненно, на интенсивность применения патентной системы налогообложения в регионе влияет ряд причин. Первой причиной является достаточно высокая для Алтайского края предельная величина возможного годового дохода, на основании которой рассчитывается сумма патента. Да и гибкости и дифференцированного подхода к определению стоимости патента в зависимости от места расположения бизнеса не предусмотрено, то есть на одну и ту же деятельность или услугу патент как в Барнауле так и в отдаленных районах края стоит одинаково. Поэтому для самозанятых физических лиц в отдаленной сельской местности новая система оказалась вовсе непривлекательной. Также еще одной причиной можно назвать неоправданно завышенную величину потенциально возможного дохода по отдельным видам деятельности. В сельских местностях невозможно получить такой высокий доход за год. Третья же причина этой системы состоит в том, что сумму патента невозможно уменьшить на сумму уплаченных страховых взносов, что, конечно же, значительно увеличивает обязательства юридического лица.

Итак, для того чтобы патентная система налогообложения в Алтайском крае стала более востребованной необходимо сделать поправки в федеральном законе о патентной системе налогообложения. В первую очередь нужно передать права по принятию решений о величине потенциально возможного дохода с регионального уровня на муниципальный. Это позволит объективно учесть различия в уровне доходности и степени развития бизнеса в городах и отдаленных сельских районах. Также можно снизить размер патента для социально-значимых или приоритетных видов бизнеса в регионе, что приведет к развитию самого региона. А для стимулирования занятости населения в сельской местности и не только, будет целесообразным уменьшить зависимость размера патента от численности работающих.

#### Список использованных источников:

1. Закон Алтайского края от 30.10.2012 № 78-ЗС «О применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения на территории Алтайского края»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 08.03.2015) глава 26.5
3. Федеральный закон Российской Федерации от 25 июня 2012 г. № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

## СОСТОЯНИЕ ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОГО РЫНКА И ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ЕГО РАЗВИТИЕ

Козлова Е.С. – студент гр. ЭК-11, Ганжа С.В. – к.э.н., доцент

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

В условиях финансовой нестабильности предприятий агропромышленного комплекса, где основная причина неравномерности потока финансовых ресурсов кроется в сезонном характере производимой продукции, морального и физического износа основных фондов большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей осуществлять такого рода инвестиции из собственных средств не могут. Основным фактором притока инвестиций в сельское хозяйство становится банковский капитал. Но если в советской плановой экономике кредиты для сельхозтоваропроизводителей предоставлялись практически на

бесплатной основе без ограничений экономического положения заемщика, а возникающая просроченная задолженность списывалась или реструктурировалась, то с переходом российской экономики на рыночные рельсы положение дел в этой отрасли серьезно изменилось.

На сегодняшний день долгосрочными кредитными ресурсами могут воспользоваться не все производители сельскохозяйственной продукции, и связано это, в первую очередь, с отсутствием залогового имущества, достаточного для обеспечения возврата кредита, и с отсутствием в России действенных механизмов долгосрочного внебюджетного инвестиционного кредитования с применением проверенных на практике способов обеспечения предоставленных кредитов. Кроме того, существенное сокращение, а в ряде случаев и отказ от государственного субсидирования в связи с вступлением России в ВТО (было принято решение о сокращении допустимого объема поддержки в два раза: с 9 млрд. долл. в 2012 г. до 4,4 млрд. долл. в 2018 и последующих годах) может пагубно сказаться на и без того весьма сложном положении отечественного сельского хозяйства [1].

В Концепции системы земельно-ипотечного кредитования определено, что одна из основных целей сельскохозяйственной кредитно-финансовой политики заключается в определении приемлемых форм кредитных отношений, формировании новых и совершенствовании действующих финансовых институтов. В этом аспекте не является исключением и институт земельно-ипотечного кредита. С этой точки зрения, создание условий для земельно-ипотечного кредитования следует считать ключевой составной частью государственной сельскохозяйственной кредитной политики [3].

Актуальность выбранной темы исследования определяется тем, что система земельно-ипотечного кредитования в системе рыночной аграрной экономики является одним из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в реальную экономику.

Несмотря на то, что запуском системы земельно-ипотечного кредитования в современной России принято считать период разработки и начало функционирования национального проекта по развитию АПК с 2006 г., полноценно функционирующий рынок ипотечного кредитования сельхозтоваропроизводителей под залог земель сельскохозяйственного назначения на сегодняшний день в России пока не создан. Поэтому, задача автора данной статьи состояла в том, чтобы выявить факторы, оказывающие сдерживающее влияние на развитие российского земельно-ипотечного рынка, а также предложить варианты разрешения этой проблемы.

Как уже было заявлено в начале, одним из первоочередных, сдерживающих факторов массового распространения долгосрочных кредитов в среде сельхозтоваропроизводителей на инвестиционные и иные цели, явилось отсутствие залогового имущества, достаточного для обеспечения гарантии возврата предоставленных банком средств. Земля, как предмет ипотеки, по сравнению с другими видами залогового имущества является наиболее надежным и реальным обеспечением возвратности кредита. Преимущества земельных участков заключаются в постоянстве их местоположения, способности создавать прибавочную стоимость через тенденции повышения ее стоимости. Кроме того, физически конкретный земельный участок как предмет ипотеки остается во владении и пользовании залогодателя [1].

Однако довольно высокий потенциал ипотечного кредитования, который мог бы быть использован для финансирования агропромышленного производства, все еще остается незадействованным, и связано это, прежде всего, с тем, что на рынке недвижимости практически отсутствуют земельные участки на праве собственности. По состоянию на конец июня 2014 г. в собственности россиян находилось только 7 % земельных участков, что соответствовало площади в 118 миллионов гектаров. Из них, юридическим лицам принадлежал только 1 % земельных участков, или 15 миллионов гектаров. В то время как на долю государства и муниципалитетов приходилось 92 % наделов, что равнозначно 1,6 миллиарду гектаров [2]. Столь высокий процент распределения земельных участков,

сложившийся в пользу государственной собственности, определяется во многом за счет лесного фонда, который, как известно, не подлежит приватизации согласно ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества».

Решение данной проблемы возможно путем определения тех земельных участков, которые «мертвым грузом» лежат в собственности госучреждений и на практике отработать механизм принудительного изъятия неиспользуемых госорганизациями земель. Так, по данным Минсельхоза России, в нашей стране не используется около 18 % от всей имеющейся площади пашни (более 20 млн. га) [2].

Первые результаты в этой области уже есть: правительство разработало критерии неиспользованных земельных участков и ввело новый порядок принудительного изъятия неосвоенных земель. Если раньше право постоянного (бессрочного) пользования могло быть прекращено только на основании судебного решения, то после внесения изменений в ст. 54 Земельного Кодекса РФ, земли, предоставленные государственному или муниципальному учреждению либо казенному предприятию, могут быть изъяты в административном порядке по решению государственного или муниципального органа [2].

После того, как механизм определения и массового изъятия неиспользуемых земель наберет достаточно большие обороты, можно будет переходить к приватизации свободных потенциальных участков сельхозтоваропроизводителями.

Другая, не менее значимая проблема, затормаживающая темпы развития земельного рынка ипотечных кредитов, кроется в несовершенстве существующей на данный момент организационно-финансовой схемы работы системы.

Анализ сценария разработки и очередности принятия законов в Российской Федерации, необходимых для обеспечения института ипотеки под залог земель сельскохозяйственного назначения, позволяет судить о том, что российская система долгосрочного земельно-ипотечного кредитования пошла по пути создания двухуровневой открытой модели, которая получила свое рождение и развитие в США. В то время как в США работа двухуровневой модели была обеспечена сразу тремя основными операторами (Fannie Mae в 1938 г., Freddie Mac в 1970 г. и Jinnie May в 1968 г.), то в РФ единственным оператором системы был выбран банк со 100 % участием государства – ОАО «Россельхозбанк» [1].

В рамках Концепции системы земельно-ипотечного кредитования, которая предусматривала поэтапное создание в России целостной стабильно функционирующей и саморазвивающейся системы земельно-ипотечных отношений, ОАО «Россельхозбанк» удалось реализовать первую банковскую пилотную модель ипотечного кредитования под залог земель сельскохозяйственного назначения на базе СПК «Искра» Топчихинского района, которая, вместе с тем, не получила широкого распространения в практике банка [1].

На сегодняшний момент времени, ОАО «Россельхозбанк» является лишь разработчиком организационной и методологической основы функционирования системы, частично апробировав требования, условия и процедуры предоставления и обслуживания долгосрочных земельно-ипотечных кредитов, подготовив ряд методических, нормативных и инструктивных документов в области земельно-ипотечного кредитования, которые могут быть использованы другими кредитными организациями, но еще не вступив в полноценные права оператора двухуровневой открытой модели земельно-ипотечного кредитования [1].

Для ускорения процесса разработки и, самое главное, реализации двухуровневой открытой американской модели в современных российских условиях автором данной статьи предлагается создать на уровне федерального центра оператора земельно-ипотечной системы, сохраняя за ОАО «Россельхозбанк» функции ключевого оператора на региональном уровне.

Безусловно, это не все проблемы, с которыми сегодня сталкивается рынок земельно-ипотечного кредитования в России. К числу других факторов относится: отсутствие механизмов титульного страхования и страхования земель от ухудшения или потери их плодородия вследствие техногенных причин и форс-мажорных обстоятельств; малая доступность информации о качественных характеристиках земельного участка;

нерешенность проблемы передачи информации от ведомств, занимающихся формированием, регистрацией и учетом объектов недвижимого имущества, кредитно-финансовым учреждениям, а также комплекс других нерешенных в данной области задач [3].

Таким образом, текущее состояние земельно-ипотечного рынка в России можно охарактеризовать как состояние развития. Но необходимо сделать все возможное для того, чтобы в стране заработал механизм долгосрочного внебюджетного инвестиционного кредитования с присвоением ипотечной системе статуса «саморегулируемой» и «самофинансируемой» системы.

#### Список литературы

1. Ганжа, С.В. Механизм ипотечного кредитования под залог земель сельскохозяйственного назначения: классический подход и региональный опыт современной России / С.В. Ганжа, Е.И. Роговский, Н.С. Ганжа // Известия АГУ. – 2012. - № 2-1. – с. 261-269
2. Как может быть ужесточена ответственность за неиспользование или нарушение правил использования земли // ГАРАНТ.РУ [электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/493286/#ixzz3VyDYeNYj>. – Загл. с экран
3. Концепция системы земельно-ипотечного кредитования // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ [электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/>. – Загл. с экрана

#### ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ В ФИЛИАЛЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ В Г. БАРНАУЛЕ ООО СК «ВТБ СТРАХОВАНИЕ»

Григорьева Е.С. – студент гр. ФК - 01, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Имущественное страхование на сегодняшний день является наиболее обширной отраслью страхового рынка, включая в себя целый комплекс видов страхования (страхование грузов, всех видов транспорта, имущества физических и юридических лиц, залогового имущества, страхование ипотеки и тд.). Объединены данные подвиды в одну отрасль из – за общности объектов страхования, на которые направлена защита, а именно – имущество и права страхователей. Не удивительно, что при многообразии подвидов страхования имущества сегодня занимает наиболее значительный сегмент страхования рынка: его доля уже превысила 70 %.

В филиале в г. Барнауле ООО СК «ВТБ Страхование» имеются следующие виды имущественного страхования – это страхование имущества физических лиц, имущества юридических лиц, страхование автотранспорта КАСКО, страхование грузов и комплексное ипотечное страхование. Динамика взносов и выплат по годам представлена в таблице 1[1].

Таблица 1 - Динамика страховых взносов и выплат по имущественному страхованию ООО СК «ВТБ Страхование» в филиале в г. Барнауле за 2012 – 2014 гг., руб.

	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	поступления, руб.	выплаты, руб.	поступления, руб.	выплаты, руб.	поступления, руб.	выплаты, руб.
Имущество физических лиц	1 971 264,23	101 920,20	2304477,00	333481,60	2441861,67	1254586,16
Имущество юридических лиц	3 633 785,06	109 499,18	6079051,83	237890,09	1020001,2,30	2150074,98

Страхование автотранспорта КАСКО	11 602 343,42	4 851 711,36	16158594,87	1189687 9,67	2663095 5,04	12235664 ,68
Страхование грузов	100 417,01	-	399537,44	-	659289,2 7	-
Комплексное ипотечное страхование	42 252 304,79	2 257 415,95	65889522,35	3035194 ,86	9227273 5,8	10920138 ,0
Имущественное страхование, всего	59 560 115	7 320 546,69	90831183,49	1550344 6,2	1322048 54,12	26560463 ,82

С 2012 по 2014 гг. наблюдается увеличение страховых взносов в основном за счет увеличения взносов по комплексному ипотечному страхованию: к 2014 г. увеличение взносов произошла на 118,39 %, что в натуральном выражении составило 92 272 735,84 руб. Страховые выплаты в 2014 г. повысились в 3 раза и составили 10 920 138,00 руб., это на 8 662 722,05 руб. больше чем в 2012 г. (Рисунок 1, 2). На рынок автотранспортного страхования КАСКО наибольшее влияние оказали продажи новых иномарок в силу наиболее высокого проникновения в этом сегменте, в том числе благодаря программе автокредитования. По транспортному страхованию (КАСКО) сумма страховых премий возросла к 2014 г. на 129,53 % и составила 26 630 955,04 руб.; величина страховых выплат резко возросла к 2014 г., аналогично росту выплат по другим видам имущественного страхования, и составила 10 920138,00 руб. Выплат по страхованию грузов за рассматриваемый период не производилось [1].

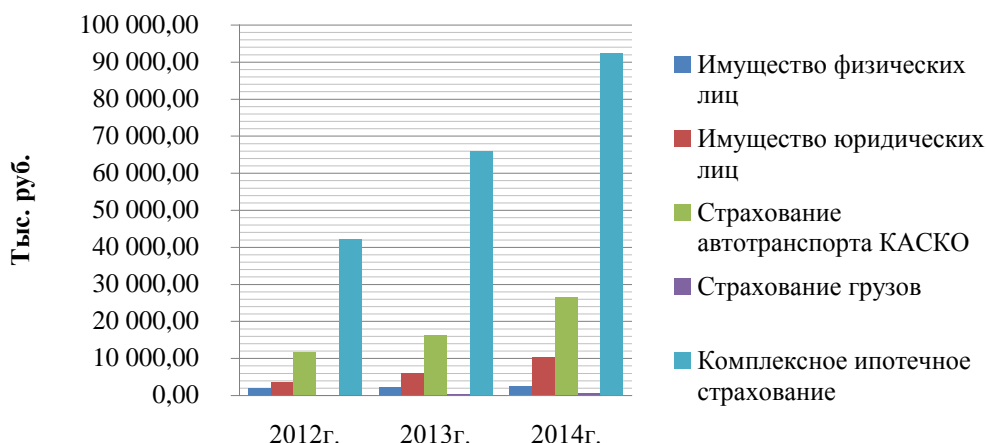


Рисунок 1 – Динамика страховых взносов по имущественному страхованию ООО СК «ВТБ Страхование» в филиале в г. Барнауле за 2012-2014 гг.

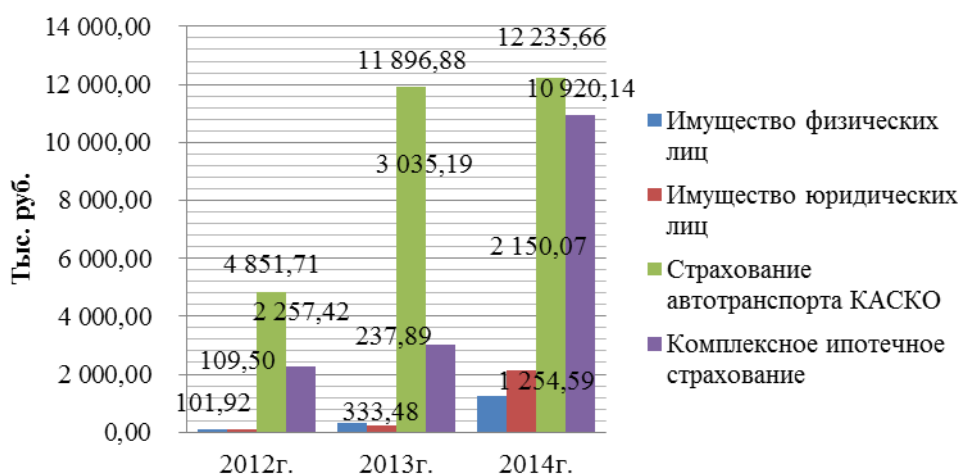


Рисунок 2 – Динамика страховых выплат по имущественному страхованию ООО СК «ВТБ Страхование» в филиале в г. Барнауле за 2012-2014 гг.

Что касается страхования юридических лиц, то мы видим резкий скачок по страховым выплатам в 2014 г.: их величина по сравнению с 2012 г. возросла на 2 040 575,80 руб. А величина страховых премий в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась почти в 2 раза и составила 10 200 012,30 руб. К 2014 г. резко возрастает величина выплат и по страхованию имущества физических лиц и в натуральном выражении их величина составляет 1 254 586, 16 руб. [1].

Выплаты росли более высоким темпом, чем премии в 2012 – 2014 гг. (Рисунок 2), что является свидетельством корректного отношения страховщиков к клиентам, выполнения ими взятых на себя обязательств. Это объясняется, прежде всего, особенностями поведения клиента в кризисный период, его стремлением возместить любой свой возникший ущерб за счет страховой компании с одной стороны, и нацеленностью и стремлением компании выполнять взятые на себя обязательства в полном объеме, – с другой. Кроме того, в 2014 году выплаты росли за счет девальвации рубля, а падение сборов премии было обусловлено тенденцией беспрецедентного снижения тарифов на рынке.

Рассчитаем коэффициенты выплат по каждому виду имущественного страхования, полученные данные представим в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика коэффициента выплат по видам имущественного страхования ООО СК «ВТБ Страхование» в филиале в г. Барнауле за 2012-2014 гг.,%

	Коэффициент выплат		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Имущество физических лиц	5,17	14,47	51,38
Имущество юридических лиц	3,01	3,91	21,08
Страхование автотранспорта КАСКО	41,82	73,63	45,95
Комплексное ипотечное страхование	5,34	4,61	11,83

Для наглядности представим динамику коэффициента выплат на рисунке 3.

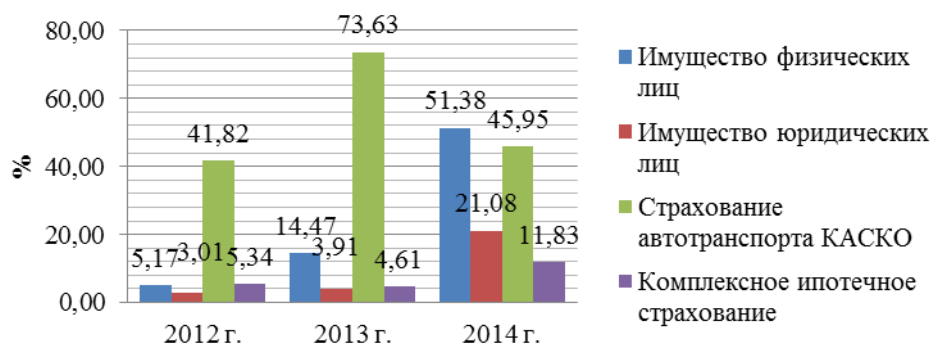


Рисунок 3 - Динамика коэффициента выплат по видам имущественного страхования ООО СК «ВТБ Страхование» в филиале в г. Барнауле за 2012-2014 гг.,%

Таким образом, в ходе анализа имущественных видов страхования были выявлены проблемы роста коэффициента выплат по всем видам страхования.

Это связано, во – первых, с уменьшением объема продаж полисов отдельных видов страхования в связи со стагнацией в экономике. Примерно на 30-40 % относительно 2013 г. выросла стоимость автополисов в 2014 г., в связи с тем, что национальная валюта девальвировала. Следствием девальвации стало увеличение стоимости автомобилей и соответственно стоимости автострахования. Из-за этого участились случаи отказа от продления договоров КАСКО [2]. Соответственно, по тем же объективным причинам, увеличилась стоимость полисов и по страхованию имущества физических, юридических лиц, а так же по страхованию грузов и комплексному ипотечному страхованию. Следствием девальвации стало увеличение стоимости не только транспортных средств, но и квартир, грузов и иного имущества, предусмотренного договором страхования.

Во – вторых, рост случаев причинения ущерба. Высокая доля страховых выплат в данной страховой компании по автотранспортному страхованию КАСКО. Мы не можем повлиять на величину произошедших страховых случаев, поэтому основной задачей становится разработка мероприятий по увеличению количества заключенных договоров и, соответственно, величины страховых взносов. Заметен рост выплат в 2014 г. и по остальным видам имущественного страхования, что связано с природно–климатическими условиями (паводки) [3]. Данный филиал считает автострахование КАСКО убыточным видом бизнеса и на данный момент страхует автопарки юридических лиц и отдельных физических лиц.

Для решения выявленных проблем необходимо принятие следующих мер:

1. разработка рекламных компаний с целью увеличения объема продаж. Например, проведения различных акций совместно с автосалоном города - скидка на заключение договора КАСКО при покупке нового автомобиля или подарочные наборы с эмблемой страховой компании каждому заключившему договор на определенную сумму.

2. Введение новых страховых продуктов, повышение качества обслуживания клиентов и уровень охвата страхованием имущественных интересов граждан и предприятий.

#### Литература

1. Страхование сегодня [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. – Барнаул, 2003 - 2015. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/statistics/>. - Загл. с экрана.
2. Автострахование КАСКО [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. – Барнаул, 2009 - 2015. – Режим доступа: <http://sadko-online.ru/showNews1279.html/>. - Загл. с экрана.
3. Алтайская пресса [Электронный ресурс]. - Электрон. текст. дан. – Барнаул, 2009 - 2015. – Режим доступа: <http://altapress.ru/topic/1826/>. - Загл. с экрана.

## ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Фельдман Ф.Д. – студент гр. ЭБ-31, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент

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

Одной из задач, стоящих в настоящий момент перед муниципальными образованиями, является создание условий для повышения качества жизни населения. При этом в условиях нынешнего дефицита финансовых ресурсов муниципальных образований ее невозможно решить без привлечения инвестиций в реальные секторы экономики.

В то же время сегодня множество муниципалитетов испытывает трудности в организации деятельности по привлечению инвестиций на свою территорию.

Инвестиционный климат в муниципальном образовании определяется взаимодействием двух его составных частей - инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. Сопоставление фактической и возможной инвестиционной активности муниципального образования показывает степень реализации этой привлекательности, т. е. реальное использование хозяйствующими субъектами и органами местного самоуправления инвестиционного потенциала соответствующего муниципального образования.

Инвестиционная привлекательность муниципального образования - это ряд объективных возможностей и ограничений, которые влияют на количество привлекаемых инвестиций и инвестиционную активность муниципального образования. Инвестиционная активность муниципалитетов зависит, на мой взгляд, от кадрового потенциала органов местного самоуправления, уровня их профессионализма и подготовки в рассматриваемой сфере. В случае, если у органов местного самоуправления нет понимания, для чего использовать территорию в приоритетном порядке, достичь эффективного социально-экономического развития муниципального образования невозможно. Кроме того, успех будут иметь лишь те муниципалитеты, администрация которых не только содействует инициаторам проектов, но и активно ищет новые рыночные ниши, предлагая свои возможности.

Один из главных факторов, влияющих на инвестиционный климат, - это существующая система законодательства, которая определяет нормативно-правовой порядок инвестиционной деятельности и определяет принципы и механизм взаимоотношений инвесторов с органами государственной власти и местного самоуправления с одной стороны и иными участниками экономических отношений и субъектами хозяйствования - с другой.

Законодательство Российской Федерации определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности и устанавливает гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности, а для органов местного самоуправления выделяет необходимость принятия и организации выполнения планов и программ стратегического социально-экономического развития муниципальных образований, учитывающих прежде всего инвестиционную составляющую.

Во многих муниципальных образованиях Российской Федерации (в основном в городских округах и муниципальных районах) вопросы формирования инвестиционной привлекательности территории действительно решаются через реализацию муниципальных программ или стратегий инвестиционного развития муниципального образования.

Помимо нормативно-правовой базы одним из важных направлений инвестиционной привлекательности муниципального образования является маркетинг территории, или улучшение ее «инвестиционного имиджа» в глазах потенциальных инвесторов. В муниципальных актах данному направлению должно уделяться особое внимание [1].

Привлечение инвестиций в экономику муниципального образования является одной из наиболее важных задач, решение которой позволит достичь динамичного социально-экономического развития территории. Инвестиционная политика муниципального образования напрямую зависит от политики региона. Поэтому необходима теснейшая взаимосвязь между региональной и муниципальной инвестиционной политикой. Политика региональных, муниципальных органов власти и деятельность бизнес-структур в



значительной степени влияют на уровень инвестиционной активности и темпы экономического роста территорий. Инвестиционная и в целом хозяйственная деятельность во многом зависит от ряда объективных факторов и условий, в том числе от инвестиционного потенциала муниципальных образований, региона. Важнейшим условием повышения инвестиционного потенциала муниципального образования является наличие инфраструктурнообустроенных площадок под строительство или размещение объектов инвестирования, которые требуют взаимоувязанной работы региональных органов власти и органов местного самоуправления.

Принятие мер по повышению инвестиционной привлекательности муниципальных образований, формированию максимально комфортных условий работы для инвесторов станут эффективным инструментом повышения финансовой устойчивости, стабильности, эффективному развитию экономики муниципального образования и региона в целом. В обязательном порядке необходимо предусмотреть меры, направленные на повышение уровня квалификации муниципальных служащих в сфере привлечения инвесторов на территории. Ускорение разработки и внедрения единого стандарта организации работ по привлечению инвестиций позволит выработать определенный алгоритм в работе с инвесторами и улучшить инвестиционный климат.

По повышению инвестиционной привлекательности муниципального образования предлагается:

1) создать муниципальную программу по улучшению инвестиционного климата и привлечению частных инвестиций, главной целью, которой будет являться увеличение объема инвестиций, повышение инвестиционной привлекательности территории и создание комфортных условий для осуществления инвестиционной деятельности. Данная программа должна предусматривать перечень конкретных действий, предпринимаемых администрацией города для увеличения притока инвестиций в экономику и социальную сферу города;

2) разработать ежегодно обновляемый план создания необходимой для инвесторов транспортной и инженерной инфраструктуры в муниципальном образовании. В данном плане должны быть отражены: источники и размеры финансирования для каждого объекта, планируемые сроки строительства и фактическое состояние данных объектов;

3) при главе администрации города создать инвестиционный совет, который будет рассматривать спектр вопросов, относящихся к привлечению инвестиций в город, а также курировать реализацию инвестиционных проектов. В состав совета предлагаю включить: работников администрации, представителей бизнес сообщества, а также представителей общественных структур;

4) создать условия для минимизации административных барьеров при общении инвестора со структурными подразделениями администрации;

5) разработать алгоритм взаимоотношений инвесторов с представителями власти;

6) разработанные администрацией мероприятия по поддержке инвесторов и данные о инвестиционных проектах, должны быть опубликованы, т.е. размещены на сайте администрации города для информирования населения и потенциальных участников инвестиционных проектов;

7) информация о состоянии инвестиционных проектов и мероприятий должна быть актуальна, т.е. регулярно обновляться;

8) создать единую базу инвестиционных проектов и предложений. При описании каждого инвестиционного проекта должны быть указаны требуемый объем инвестиций в реализацию проекта, а также условия, на которых предполагается участие в проекте инвестора, осуществляющего капитальные вложения.

Отдельного внимания заслуживает неэффективно используемое имущество казны муниципального образования и имущество муниципальных предприятий, а также земельные участки, отошедшие муниципалитету после окончания процедуры банкротства предприятий и организаций разных форм собственности.

Особое внимание следует уделить сельским поселениям, которые, с одной стороны, малочисленны и непривлекательны для большинства сфер бизнеса, а с другой - являются основными держателями земельных ресурсов, необходимых для организации новых и расширения действующих производств. Это тоже необходимо иметь в виду и с учетом данных факторов разрабатывать программы и стратегии инвестиционного развития для этого типа муниципальных образований.

Что касается Алтайского края, то можно сказать, что прирост объема инвестиций в основной капитал муниципальных образований по итогам 2014 года составил 3,7%, впервые превысив планку в 102 миллиарда рублей.

Бюджетные ассигнования в рамках реализации краевой адресной инвестиционной программы составили 2196,3 млн. рублей, в том числе в рамках Программы «80х80» - 715,4 млн. рублей.

На реализацию мероприятий 17 федеральных целевых программ и проектов непрограммной части из федерального бюджета в муниципальные образования поступило 12,5 млрд. рублей, в том числе капитальные вложения - 7,3 млрд. руб., на условиях софинансирования из бюджета Алтайского края поступили средства в размере 2,4 млрд. рублей. Средства направлены на развитие здравоохранения, образования, культуры и туризма, сельского хозяйства, ЖКХ, обеспечение доступным и комфортным жильем, защиту населения и территорий от чрезвычайных ситуаций.

Средства государственной поддержки за 2014 год на реализацию 10 инвестиционных проектов в виде субсидирования части банковской процентной ставки составили 41,2 млн. рублей, в виде субсидирования затрат по уплате налога на имущество - 46,4 млн. рублей.

В наступившем году на развитие Алтайского края планируется привлечь порядка 110-114 миллиардов рублей инвестиций. Перспективными направлениями социально-экономического развития в данной области станут следующие:

1) реализация Стандарта деятельности органов исполнительной власти Алтайского края по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе;

2) основная часть прироста инвестиций в основной капитал будет обеспечена развитием сельского хозяйства, обрабатывающих производств, транспорта и связи; свой вклад в динамику инвестиций внесут проекты, направленные на развитие туристической сферы региона;

3) помимо сохранения всех действующих видов государственной поддержки, введение в практику дополнительных инструментов государственной поддержки инвестиционных проектов, таких как субсидирование инвестору-лизингополучателю части лизинговых платежей в рамках договоров финансовой аренды (лизинга); субсидирование части затрат на приобретение высокотехнологичного оборудования, субсидирование затрат на технологическое подключение.

Муниципальные образования Алтайского края продолжают наращивать свой инновационный потенциал. В 2015 году в целях концентрации ресурсов на приоритетных направлениях, повышения инновационной активности бизнеса усилена работа по подготовке программных документов. На долгосрочную перспективу утверждены концепция развития региональной инновационной системы, государственная программа Алтайского края «Экономическое развитие и инновационная экономика», программы развития биотехнологий и инновационного территориального кластера «АлтайБио».

Как и в предыдущие годы, опережающими темпами развивается инновационная система наукограда Бийска. Организации города обеспечивают две трети объема отгруженной инновационной продукции региона. На площадке наукограда реализуется более 20 инновационных проектов, наиболее масштабный из них - строительство нового фармацевтического комплекса ЗАО «Эвалар» по производству твердых лекарственных форм [2].

#### Список использованных источников

1. Кутафин О. Е. Муниципальное право Российской Федерации/ Кутафин О. Е., Фадеев В. И. – Москва: Изд-во Проспект, 2009. – 21 с.
2. Официальный сайт Алтайского края [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Барнаул, 2015. – Режим доступа: <http://www.altairegion22.ru/>. – Загл. с экрана.

### ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Грибцова Т.С., магистрант гр. 8Мбм-41, Ганжа С.В. - к.э.н, доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова ( Барнаул)

На сегодняшний день в Российской Федерации продолжается формирование современной модели инвестиционного процесса, характеризующейся изменениями в системе регулирования инвестиционной деятельности, развитием инфраструктуры фондового рынка, внедрением финансовых инноваций. Важнейшую роль в этом процессе играют коммерческие банки, активно включившиеся в инвестиционный экономический оборот.

Необходимость участия коммерческих банков в инвестиционной деятельности вытекает из взаимозависимости успешного развития банковской системы и экономики в целом. С одной стороны, коммерческие банки заинтересованы в стабильной экономической среде, являющейся необходимым условием их деятельности, с другой – устойчивость экономического развития во многом зависит от степени надежности банковской системы, ее эффективного функционирования.

Инвестиционная деятельность коммерческого банка может представлять собой деятельность банка на рынке инвестиций по привлечению или инвестированию капитала, обеспечивающая на микроэкономическом уровне прирост капитала банка и/или его клиента, а на макроэкономическом – прирост общественного капитала [1].

Комплексный анализ сущности инвестиционно-банковских операций позволяет выделить основные преимущества инвестиционных банков, обеспечивающие востребованность их услуг, несмотря на существенную их стоимость. К числу таких преимуществ, вытекающих из рыночной специализации данной категории финансовых посредников, мы относим следующее: наличие тесных партнерских отношений с крупными игроками рынка; знание рыночных условий и, как следствие, адекватность предлагаемых клиенту условий рыночным; существенный исследовательский потенциал; наличие отработанных механизмов предоставления услуг.

При рассмотрении особенностей деятельности коммерческих банков как участников фондового рынка мы акцентируем внимание на том, что коммерческий банк – субъект предпринимательской деятельности, преследующий цель получения прибыли путем проведения операций на финансовом рынке, которая достигается посредством предоставления хозяйственным субъектам определенного набора финансовых услуг, в основе которых находятся специфические – банковские. Осуществляя деятельность в качестве финансового посредника на рынке ценных бумаг, банк может выступать эмитентом, инвестором и профессиональным участником данного рынка, предоставляя спектр посреднических услуг своим клиентам.

Результат исследования показал, что в развитых странах инвестиционные банки уже доказали свою эффективность, однако существует огромный недоиспользованный потенциал расширения их деятельности в развивающихся и переходных экономиках, в частности, в России, которая является одной из наиболее перспективных стран с точки зрения инвестиционной привлекательности [2].

Среди факторов, обеспечивших основу для благоприятного инвестиционного климата в нашей стране, можно отметить стратегический курс на развитие рыночных отношений,

построение открытой экономики и вступление России в ВТО, достижения в области макроэкономики, последовательную либерализацию валютного регулирования, динамичное развитие банковского сектора, начавшееся формирование правовой и институциональной базы инвестиционной деятельности.

Относительно российского рынка ценных бумаг нами был сделан следующий вывод: на данном этапе своего развития инструментальная база отечественного фондового рынка приобретает свойства, присущие развивающимся рынкам ценных бумаг. Используемые в ходе исследования статистические данные свидетельствуют о том, что сложившаяся ситуация на российском фондовом рынке обуславливает преобладание государственных ценных бумаг в портфелях российских коммерческих банков.

В настоящее время данный вид ценных бумаг по своим качествам – надежности и ликвидности, является наиболее привлекательным для коммерческих банков, способствующим достижению инвестиционных целей банка. В свою очередь, вложения в долговые обязательства корпоративного сектора экономики являются более рискованными, но доходность их может быть больше.

Вместе с тем банки заинтересованы в качественном развитии фондового рынка, появлении новых финансовых инструментов, развитии новых сегментов, что даст им возможность диверсифицировать свои портфели и тем самым снижать инвестиционные риски.

Согласно данным статистики на официальном сайте Банка России в общем объеме ценных бумаг, выпущенных кредитными организациями, преобладают облигации. Однако начиная с 2013 г. выпуск облигаций начинает снижаться, в то время как эмиссия сберегательных сертификатов и производных финансовых инструментов, напротив, увеличивается (Рисунок 1).

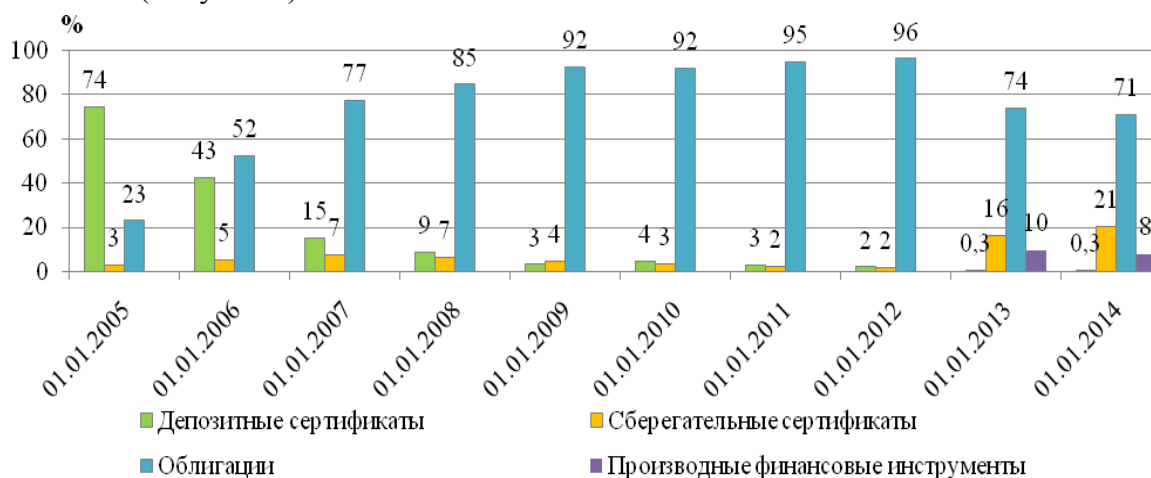


Рисунок 1 – Структура выпущенных кредитными организациями ценных бумаг и производных финансовых инструментов (2005-2014 гг.) [3]

Говоря о тенденциях развития инвестиционно-банковской отрасли, мы отмечаем выделение из существующей группировки инвестиционных банков такой категории игроков, как инвестбанки – гиганты, в бизнесе которых государство имеет высокую долю участия. Данная группа банков представляет собой крупнейших игроков отрасли, аккумулирующих существенную часть ее активов и капитала и имеющих возможность оказывать непосредственное влияние на ситуацию в ней.

Что же касается региональных банков, то их деятельность на рынке ценных бумаг, в основном, заключается в проведении операций с собственными векселями или векселями третьих лиц.

Исследование вопросов, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности коммерческими банками в теоретическом и практическом аспектах, позволило нам выявить

основные проблемы, которые препятствуют действовать кредитным организациям на рынке ценных бумаг более эффективно и требуют дальнейшего решения.

Во-первых, проблемы участия российских банков в инвестиционном процессе во многом связаны со спецификой становления банковского сектора в России. Условия развития деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг осложняется следующим: банки, невзирая на тот факт, что они являются основными профессиональными участниками российских рынков ценных бумаг, в общем рассматривают их как вспомогательные направления своей деятельности. В связи с этим, требуется проведение определенных мер, направленных на более заинтересованное участие банков на рынке ценных бумаг, активное осуществление операций с инвестиционными инструментами, а также расширению этих инструментов, в том числе, применяемых в развитых странах.

Во-вторых, опыт развитых стран свидетельствует, что формирование полноценной и эффективной инвестиционной инфраструктуры требует государственной поддержки. Невозможно правильно регламентировать правовое регулирование инвестиционных сделок без четкого определения предмета этих сделок. В России детальное правовое регулирование оборота бездокументарных ценных бумаг еще только формируется. Таким образом, в настоящее время возникла необходимость определения приоритетных направлений деятельности государственных органов в сфере регулирования рынка ценных бумаг, целью которых должно стать обеспечение экономического развития операций коммерческого банка с ценными бумагами.

В-третьих, универсализация банковской деятельности, которая характерна для России, рассматривается как способ усиления позиций национальных банков, повышения их способности к эффективной мобилизации сбережений населения и средств коммерческих структур и направления их в инвестиции. В месте с тем, анализ банковских систем различных стран свидетельствует о параллельном развитии тенденции к усилению специализации деятельности коммерческих банков. Поэтому, мы считаем, что в сложившихся российских условиях становится весьма актуальной необходимостью развития системы специализированных инвестиционных банков.

В-четвертых, для инвестиционных банков характерны высокие риски, связанные с финансированием инвестиционных процессов. Поэтому в условиях повышенных рисков усиливается необходимость совершенствования деятельности банков по рациональному выбору точек приложения инвестиций, поиску инвестиционных проектов, способных принести реальную отдачу, конкретных финансовых партнеров, и профессиональной работы с ними. Кроме того, необходимо использовать наиболее эффективные методы прогнозирования для определения закономерностей динамики котировок ценных бумаг на фондовом рынке, выработке стратегии и тактики деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг.

В-пятых, рассмотрение и анализ тенденций функционирования российского фондового рынка на современном этапе показал, что перспективы развития коммерческих банков, повышение эффективности их инвестиционных портфелей неотделимы от развития рынка ценных бумаг.

В заключение проведенного исследования необходимо подчеркнуть, что при несформированности экономических условий, позволяющих привлечь к участию в инвестиционном процессе основную массу коммерческих банков, лишь отдельные банки осуществляют операции с ценными бумагами, совокупные объемы которых несопоставимы не только с потребностями экономики, но и наличным инвестиционным потенциалом российской банковской системы. В связи с этим мы считаем, что проведение определенных мер, направленных на повышение эффективности деятельности российских банков на рынке ценных бумаг является весьма важным.

#### Список использованных источников:

1. Левченко, Ю.М. Теоретические аспекты и анализ инвестиционной деятельности коммерческого банка на российском рынке ценных бумаг [Текст] / Ю.М. Левченко // *Argiori*. Серия: Гуманитарные науки. – 2014. – №4. – С. 1-11
2. Олейникова, И.Н. Инвестиционные банки зарубежный опыт развития и посткризисной трансформации (уроки для России) [Текст] / И.Н. Олейникова // *Вестник Таганрогского института управления и экономики*. – 2009. – №1 – С. 7-14
3. Объем выпущенных кредитными организациями сберегательных (деPOSITных) сертификатов и облигаций, производные финансовые инструменты // Банк России [Электронный ресурс]. – Электрон. текст. дан. – Москва, 2015. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-2-3\\_14.htm&pid=pdko\\_sub&sid=ovkosso](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-2-3_14.htm&pid=pdko_sub&sid=ovkosso). – Загл. с экрана.

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Овсянников В.Р., Шаркань Э.М. – студенты гр. ЭБ-32. Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Обеспечение безопасности – очень важная деятельность коммерческого банка (кредитной организации). Состояние защищенности представляет собой умение и способность кредитной организации надежно противостоять любым попыткам криминальных структур или недобросовестных конкурентов нанести ущерб законным интересам банка.

Сегодня проблема защиты от мошеннических действий злоумышленников является одной из наиболее актуальных задач для большинства коммерческих банков. Это связано с ростом финансовых потерь кредитных организаций вследствие несанкционированных действий злоумышленников, направленных на кражу денежных средств со счетов клиентов банка. При этом в качестве клиентов могут выступать как физические, так и юридические лица.

Вот лишь некоторые примеры действий злоумышленников, которые могут нанести ущерб банку и его клиентам:

- 1) изготовление дубликата или кража банковской карты клиента и попытка снятия с неё денег через банкомат в другом городе или другой стране;
- 2) установка на компьютере клиента банка вредоносного программного обеспечения с целью перехвата параметров аутентификации и выполнения транзакций от его имени;
- 3) перехват Интернет-соединения клиента с системой ДБО и выполнение финансовых транзакций от его имени.

Своевременность данной проблемы подтверждается и требованиями статьи 9 Федерального закона № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», которая перекладывает на банк ответственность за несанкционированное списание средств со счета клиента. [5] То есть, если клиент сообщил, что средства были списаны со счета без его согласия не позднее чем через день после получения уведомления о транзакции, банк обязан в течение суток возместить ему утраченные средства. Несмотря на то, что вступление данной статьи отложено на один год, в интересах банков уже сейчас начать предпринять меры по повышению уровня защиты от возможных действий злоумышленников.

Основополагающей целью системы безопасности является обеспечение устойчивого функционирования банка и предотвращение угроз его безопасности, недопущения хищения финансовых и материально-технических средств, уничтожения имущества и ценностей, разглашения, утраты, утечки, искажения и уничтожения служебной информации, нарушения работы технических средств, обеспечения производственной деятельности, включая и средства информатизации.

Для того, чтобы полностью раскрыть выбранную нами тему, нужно исследовать построение экономической безопасности банка. В данную область входят: роль и место экономической безопасности в системе корпоративной безопасности кредитной организации; структура экономической безопасности; методы анализа и управления экономическими рисками; информационно-аналитическая работа службы безопасности коммерческого банка по обеспечению экономических интересов в бизнесе; защита от совершения мошеннических операций, как одна из составных частей экономической безопасности банка.

Далее следует обсудить такой аспект, как понятие и место мошенничества в преступлении против собственности. В данной теме следует выделить такие положения, как общая характеристика и виды преступлений против собственности; понятие и признаки мошенничества; квалифицирующие признаки мошенничества, отличие мошенничества от других преступлений против собственности; ответственность за совершение мошеннических операций.

Но чтобы иметь четкое понятие и представление о нашей теме, мы также решили рассмотреть модели мошеннических операций, виды и особенности мошенничества в различных сферах бизнеса. В данную тематику входят: классификация мошенничества; структура мошеннических операций; модели мошенничества (инвестиционная, инверторная, организационная, посредническая, коммерческая, конъюктурно-игровая, консалтинговая); виды мошенничества, которые подразделяются на внутреннее мошенничество, наиболее типичные виды мошенничества со стороны наемных работников и внешнее мошенничество, сферы бизнеса, где наиболее распространены мошеннические операции, мошенничество на деловом и финансовом рынках.

Для полного раскрытия методов защиты экономических интересов кредитной организации от мошеннических операций выделим такие моменты, как общий план действий по борьбе с мошенничеством (предупреждение, обнаружение, расследование); предупреждение мошенничества (контрольные и проверочные мероприятия, разграничение и подтверждение полномочий, устранение возможностей для совершения мошенничества); направления кадровой политики банка по предупреждению мошенничества; проведение проверочных мероприятий в отношении сотрудников кредитной организации; выявление мошенничества.

Аналитические симптомы мошенничества. Признаки мошенничества, выявляемые на основе анализа отношений с деловыми партнерами; расследование действий по сокрытию мошенничества.

Меры обеспечения экономической безопасности банковской деятельности можно представить в виде схемы.



Рисунок 1 – Меры обеспечения экономической безопасности банковской деятельности

В качестве примера возможного ущерба от действий злоумышленников можно привести данные, согласно которым Сбербанк России с начала 2012 года зафиксировал в общей сложности 467 случаев хищения денежных средств со счетов своих клиентов в рамках дистанционно-банковского обслуживания на сумму более 362 миллиона рублей. [6]

Рассмотрим возможные пути защиты от банковского фрода. Для защиты от банковского фрода следует осуществить две возможные стратегии защиты – на стороне клиента или на стороне банка. Осуществление функций защиты на стороне клиента включает в себя: усиленную аутентификацию пользователя, создание доверенной среды для работы клиент-банка, разработка требований по защите рабочего места, на котором установлена система ДБО и др. К сожалению, в силу сложности задачи, а также не всегда высокого уровня технической квалификации пользователя, полностью решить проблему защиты на уровне клиента не представляется возможным. Именно поэтому банки все чаще в дополнении к существующим средствам защиты реализуют функции безопасности на стороне банка [3].

В общем случае система защиты от банковского фрода должна удовлетворять следующим требованиям:

- 1) эффективно выявлять транзакции, связанные с действиями мошенников;
- 2) обеспечивать минимальное количество ошибок первого рода, связанными с ложными срабатываниями системы (когда система считает транзакцию мошеннической, хотя она таковой не является);
- 3) обеспечивать возможность не только выявления мошеннической транзакции, но и её блокировки;
- 4) работать в реальном масштабе времени, обрабатывая большое количество транзакций;
- 5) обеспечивать прозрачную интеграцию с существующими бизнес-процессам и ИТ-системами банка;
- 6) обладать свойствами самообучения и простоты эксплуатации;
- 7) иметь в составе поставки уже готовый набор правил, учитывающий российскую специфику банковских транзакций.

Размещение системы выявления мошеннических операций можно представить схематически.

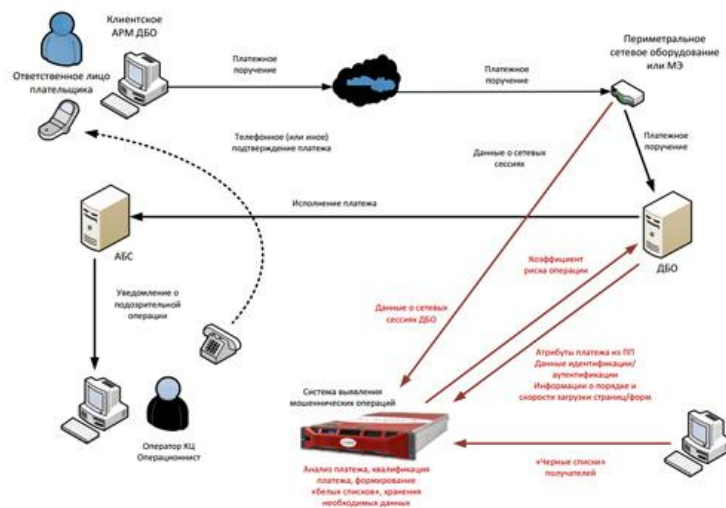


Рисунок 2 - Схема размещения системы выявления мошеннических операций и её взаимодействие с компонентами системы ДБО

Вопросам обеспечения и теоретического осмысления экономической безопасности коммерческого банка посвящено ограниченное число работ, поэтому достаточно сложным представляется анализ теоретических проработок и предложение на этой основе новых направлений развития. Однако неоспоримым является факт необходимости управления экономической безопасностью коммерческого банка, обострившаяся в современных условиях. Так, развитие мировой экономики, сопровождающееся затяжным системным



кризисом, диктует необходимость постоянного учета быстроменяющихся тенденций, оказывающих значительное влияние, прежде всего, на финансовые аспекты развития банковской системы.

На сегодняшний день практически любой российский банк сталкивается проблемой фрода. Одним из возможных путей решения данной проблемы является применение специализированных систем выявления мошеннических операций, примером которой является решение на базе продукта HP ArcSight [1]. Данное решение уже успешно используется в российских банках и практический опыт его эксплуатации доказал его эффективность за счет предотвращения реального ущерба, который мог бы быть нанесен банку действиями мошенников.

#### Список использованных источников:

1. Гордиенко, Д. В. Основы экономической безопасности государства/ Д.В. Гордиенко – М.: Финансы и статистика, 2009.- 360 с.
2. Миляев, П. В. Экономическая безопасность коммерческого банка в системе национальной безопасности государства/ П.В. Миляев – М.: Аудит и финансовый анализ, №2, 2010. – 152 с.
3. Стратегия национальной безопасности государства до 2020 года. Утверждена указом Президента РФ от 12 мая 2009 года №537.
4. Федеральный закон РФ «О национальной платежной системе». – Москва, Кремль, 2011. – 7 с.
5. Проблема защиты от банковского фрода и возможные пути ее решения [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Москва, 2014. – Режим доступа: [www.dialognauka.ru](http://www.dialognauka.ru) – Загл. с экрана.

#### РАЗВИТИЕ РЫНКА КРЕДИТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ В РОССИИ

Попов Е.К., Мундусова Е.А. - студенты гр. ЭБ-33, Ильиных Ю.М.-к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В условиях настоящего экономического развития России все больше возрастают потребности населения в товарах и услугах за счет кредитов. Для удовлетворения таких потребностей должно происходить повышение качества банковской деятельности, включающее расширение состава банковских продуктов и услуг, рост их качества и совершенствование способов предоставления, а также повышение качества обслуживания клиентов. Каждый банк выбирает стратегию, которая должна привести к стабильности работы и эффективным результатам. Такая стратегия должна включать в себя использование новейших информационных технологий, повышение уровня конкуренции в банковском секторе, более рациональное ведение бизнеса, развитие эффективных систем управления, включая управление рисками [1, с. 40].

Современный российский рынок кредитных услуг населению значительно отстает по развитию от аналогичного рынка зарубежных стран: в России в 3 и 4 раза меньше кредитных организаций на 10 000 населения, чем в США и Германии соответственно; средний объем кредитования на одного жителя России составил в 2014 году немногим более 1000 долларов, что ниже уровня не только Великобритании и Франции, но и таких стран Восточной Европы, как Польша и Чехия. Объемы кредитования населения в России в 3 раза меньше объемов кредитования юридических лиц. Российский рынок кредитных услуг населению не очень развит из-за территориальной концентрации - более 50% кредитных организаций сосредоточено в Центральном федеральном округе, что делает труднодоступными кредитные услуги населению в других регионах страны. Также, на современном банковском рынке России существует низкая степень конкурентной среды, так как почти половина всех активов принадлежит первым 5 крупнейшим банкам. Несмотря на рост денежных доходов,

повышение уровня занятости населения, снижения безработицы, уровень среднемесячной заработной платы остается достаточно низким (менее 20 тыс. руб.), что ограничивает возможность населения пользоваться кредитными продуктами банков и небанковских кредитных организаций в силу высоких требований банков к кредитоспособности заемщиков.

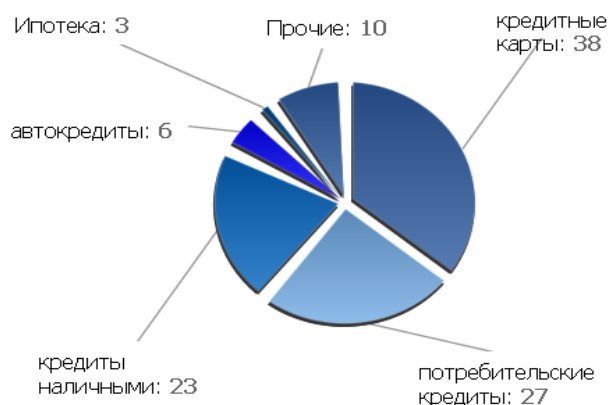


Рисунок 1- Диаграмма Кредитных операций банков (2014 г.)

Для каждого банка основным видом деятельности, приносящим доход, являются кредитные операции, а кредитование населения зачастую является приоритетным, что обусловлено несколькими причинами.

Во-первых, принятие решения о выдаче кредита физическому лицу, как правило, происходит в достаточно короткие сроки, по сравнению с принятием аналогичного решения по отношению к юридическому лицу. Это происходит из-за того, что для выдачи кредита физическому лицу требуется меньший комплект документов, который любой человек может предоставить в короткие сроки. Кредит юридическому лицу требует предоставления большего пакета документов, что в свою очередь свидетельствует о затрате времени у организации на сбор документов, а банк затрачивает значительное количество времени, чтобы проверить каждый документ и вынести суждение о возможности выдачи кредита.

Во-вторых, для любого банка более выгодным является срочное кредитование. Так, кредит населению, как правило, предоставляется сроком от 3 месяцев до 3 лет. Однако самым распространенным сроком предоставления кредита является 1 год, и по потребительскому кредиту обычно не предусматривается возможность пролонгации. Это означает, что банк через год получает весь доход по размещенным им средствам. По сравнению с кредитом населению, кредит юридическому лицу обычно бывает долгосрочным (до 3-5 лет) и может предусматривать возможность пролонгации. Это в свою очередь ведет к тому, что банк не может спрогнозировать когда конкретно он получит доход от размещенных средств.

В-третьих, сектор потребительского кредитования более гибок, и банки, опираясь на маркетинговые исследования, могут предоставлять все новые кредитные продукты, подстраиваясь под актуальные запросы населения (сезонные акции, приобретение товара в организации, являющимся партнером банка, и т.д.). Тогда как спрос на кредитование юридических лиц не носит часто меняющегося характера.

Для наращивания объемов кредитования населению, в условиях возрастающей конкуренции, банк должен планировать как минимум на каждый квартал действия по привлечению клиентов. В этой связи представляется целесообразно существенно расширять перечень видов ссуд, предоставляемых клиентам: на образование, на организацию собственного бизнеса, а также предоставлять различные услуги, в том числе информируя клиентов о программах стимулирования инвестиций и предпринимательства. Однако здесь нужно помнить о немалых затратах на маркетинговые исследования с целью выявления потребностей населения в новых видах ссуд. Однако при грамотной маркетинговой

политике, доходы получаемые от размещения средств, в конечном счете перекроют затраты на нее.

Немаловажным условием максимального и эффективного размещения средств банка в кредиты населению, является максимальный учет интересов клиента, а также индивидуальный подход при кредитовании.

Развитие кредитных отношений населения с банками – это вопрос не только экономический, но и политический, и социальный. Помимо необходимой экономической и политической стабильности, разработки коммерческими банками социально – ориентированной кредитной политики во взаимоотношениях с населением, он требует также модернизации форм и методов кредитования, совершенствования кредитов, использования опыта зарубежных стран с рыночной экономикой [2, с. 5-6].

Согласно исследованию, которое опубликовали крупнейшие бюро кредитных историй "Эквифакс" и Национальное бюро кредитных историй (НКБИ), каждый пятый житель России до сих пор не имеет кредитную историю.

Если такой клиент захочет взять кредит на приобретение автомобиля или квартиры, банк, вероятней всего, откажет в выдаче денег. Представители банков рекомендуют в этом случае начинать с чего-нибудь менее дорогостоящего. Например, они советуют взять кредит на приобретение бытовой техники.

Таким образом, клиент сможет выстроить краткосрочные отношения с банком, в кредитору, в свою очередь, составят о нем хорошее впечатление.

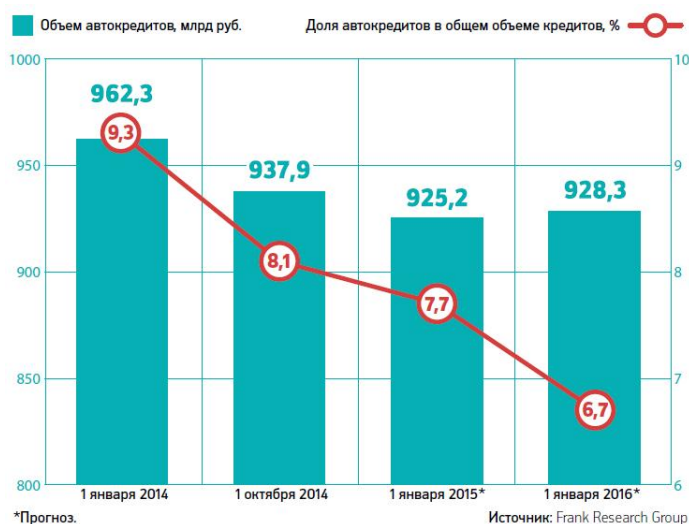


Рисунок 2 – Показатели рынка автокредитов в России (2014-2016 гг.).

По данным Центра социологических исследований Российской академии народного хозяйства, долгосрочные отношения с банками выстраивают лишь 10 процентов россиян, в то время краткосрочные кредиты в банках берут 20%.

Опрос гласит, что 35% жителей РФ не пользуются услугами банков, занимая, при необходимости, деньги у друзей или знакомых. Такое же количество граждан не доверяют ни знакомым, ни банкам, - свидетельствует опрос.

Кроме того, круг потенциальных заемщиков в России сужают такие факторы, как «серые» схемы оплаты труда и отсутствие достоверной информации о доходах сотрудников коммерческих организаций. В подобных условиях цивилизованное развитие сектора потребительского кредитования затруднительно. Тем не менее, наблюдается поступательное развитие рынка экспресс-кредитов и овердрафтовых кредитов.

Таким образом, процессу кредитования населения в России есть куда развиваться. Однако нужно учитывать и то, что наряду с развитием каждым банком линейки кредитных продуктов, государство должно вносить поправки в законодательные акты, которые смогут

регулировать отношения между банком и заемщиком, а также определять права и обязанности каждой стороны.

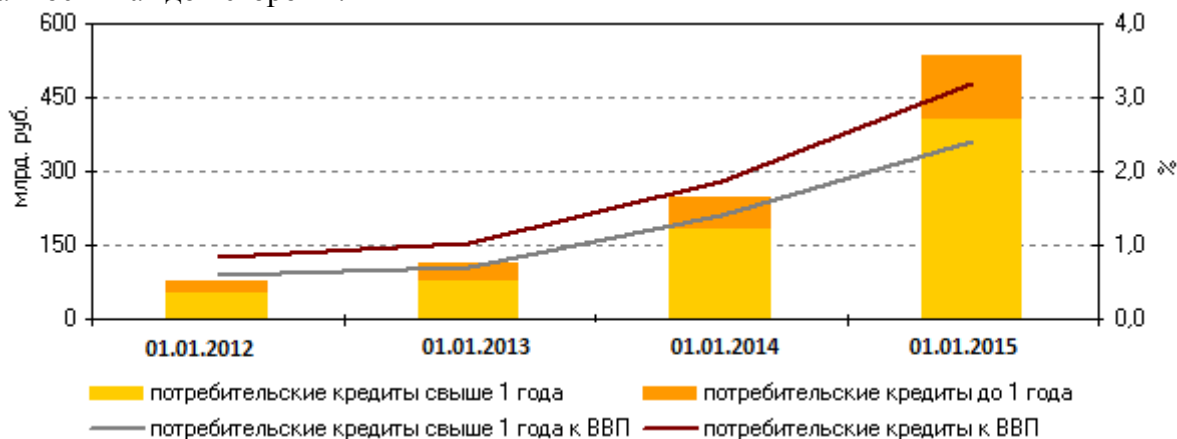


Рисунок 3 – Уровень потребительских кредитов (2012-2015 гг.).

К сожалению, в нынешнем российском законодательстве нет точного определения термина «потребительский кредит». Под этим понятием сегодня подразумевается либо приобретение товара с выплатой его стоимости по частям и уплатой процентов по кредитному договору, либо денежный заем на покупку необходимой вещи. На сегодня это наиболее удобная форма кредитования для физических лиц. До недавнего времени данный сегмент финансового рынка стремительно развивался. Но не так давно аналитики стали отмечать, что темпы роста начали снижаться, а некоторое из них уже предсказывают в скором времени отрицательную динамику.

В последние пару лет рост рынка потребительского кредитования приостановился. Об этом можно судить по агрессивной навязчивой рекламе банковских услуг по потребительскому кредитованию. Реклама в центральной и местной прессе, буклетки в почтовых ящиках, звонки и смс-сообщения на мобильные телефоны – все это говорит о том, что спрос на потребительские кредиты среди россиян начинает падать. Причин для этого более чем достаточно. Это и мировой финансовый кризис, существенно повлиявший на рынок потребительского кредитования, и снижение реальных доходов населения и многое другое [4, с. 80].

Одной из главных причин можно назвать насыщение или даже перенасыщение рынка. Практически 100% платежеспособного населения охвачено потребительским кредитованием, у него нет больше желания или возможностей для заключения новых договоров.

Во многом на снижение темпов роста потребительского кредитования повлияла снижение доверия заемщиков к банкам из-за их недобросовестности. Это выражается в оформлении кредитными организациями кредитных договоров, содержащих скрытые комиссии, платежи или штрафные санкции, которые не указываются банками во время рекламных компаний и не оглашаются их сотрудниками при заключении договоров потребительского кредитования. Как результат, заемщику приходится выплачивать по такому кредиту суммы, значительно превышающие заявленные изначально, что формирует у населения отрицательное отношение к кредитным структурам и ко всей системе потребительского кредитования в целом.

Еще одним отрицательным моментом можно назвать снижение банками требований к заемщикам при оформлении кредита, что привело к появлению и значительному росту числа «безнадежных кредитов», которые, как полагают некоторые аналитики, несут банкам реальную угрозу. В российском законодательстве отсутствуют нормы, позволяющие эффективно взыскивать долги по кредитам, что может привести к кризису потребительского кредитования и проблемам в банковской сфере.

В таких условиях банки нашли простой, но малоэффективный способ снижения собственных рисков. Кредитные организации просто поднимают процентные ставки по

потребительским кредитам, тем самым перекладывая риски на плечи добросовестных заемщиков.

#### Список использованных источников:

1. Грязнова А.Г., Маркина Е.В. [электронный ресурс] // Финансы - Электрон. текст. дан. Издательство "Финансы и статистика", М.: – 2008. – 504 с.
2. Бекетов Н.В., Черная А.И. [электронный ресурс] // Денежно-кредитное регулирование в России: основные ориентиры//Финансы и кредит - Электрон. текст. дан. 2008. № 2.- с.31-33.
3. Портной М.А., Николаева Т.П., Рзаев А.М., Соколова И.Ю. [электронный ресурс] // Финансы и кредит - Электрон. текст. дан. М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2009. – 285 с.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дан. – Москва, [2014]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – Загл. с экрана.

## ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ НА ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Башева Е.А. – студент гр. ФК-01, Книга А.С. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Экономическая история свидетельствует, что рост экономики никогда не бывает гладким. За тенденцией подъема неизбежно наступает спад. Циклический характер экономического развития – это периодические взлеты и падения экономики. Экономический цикл охватывает всевозможные стороны жизни общества: производство, строительство, занятость, доход и политику.

Актуальность данной темы обоснована влиянием экономических циклов не только на макроуровне, но и на микроуровне, на отдельных индивидов и домашние хозяйства.

Домашние хозяйства это та экономическая единица, которая имеет определенный доход и осуществляет расходы по различным направлениям. Перед ним всегда стоит задача более рационально пользоваться денежными ресурсами. Часть средств неизрасходованная на текущее потребление остается на руках у домашнего хозяйства и представляет собой его инвестиционный потенциал.

Зарождение теории циклов можно отнести к первой половине 19 века. Индикатором роста и спада экономики служит ВВП. За период 1995-2013 гг., в РФ данный показатель коррелируется с фазами среднесрочного экономического цикла. Каждый цикл имеет свои фазы и свою продолжительность. Основные фазы цикла: кризис, депрессия, оживление, подъем.

В настоящее время обнаружено 1380 типов экономических циклов. Современная экономика подразделяет их на три группы: краткосрочные, среднесрочные (промышленные), длинноволновые. Циклы Китчина относятся к коротким циклам продолжительностью от 2-4 лет, связаны, прежде всего, с колебаниями на потребительских рынках. Причиной возникновения служит сезонность, колебания процентных ставок, объем запасов готовой продукции.

Среднесрочные (промышленные) циклы, 7-12, лет связаны главным образом с вещественным капиталом. В частности скоростью распространения, внедрения и сроком службы технологий и техники. К данным видам циклов относятся циклы Жуглара и Кузнецца.

Н. Д. Кондратьев (1892 – 1938 гг.) считал, что наряду с краткосрочными и среднесрочными циклами существуют экономические циклы продолжительностью 48-55 лет, большие циклы. Длительность функционирования материальных благ не одинакова. Для создания экономически важных объектов требуется различное время и различные средства.

Высокая длительность функционирования имеется у мостов, дорог, зданий, но на их сооружение уходят значительные материальные и временные затраты.

Цикличность экономики оказывает существенное влияние на макро и микроуровне. Непосредственными участниками финансовых отношений являются домашние хозяйства. Они имеют инвестиционный потенциал, сформированный из регулярных и единовременных доходов, и стремятся правильно им воспользоваться. Целью инвестиций домашних хозяйств является приращение капитала.

В соответствии с определенной фазой цикла поведение домашних имеет свои сходства и различия. В фазе кризиса отмечаются общее снижение экономической активности, падение производства, рост запасов, уровня инфляции, безработицы, снижение объемов экспорта. Как результат — снижение цен, падение прибыли предприятий, доходов населения, госбюджета, рост процентной ставки и сокращение объемов кредитования. В данной фазе население лишено свободных средств и имеет возможность приобретать только необходимые товары. Также инвестиционный потенциал падает и у институциональных инвесторов. Большинство инвесторов выводят активы за границу. Вследствие наступления кризисов нередко происходит обесценение национальной валюты. Домашние хозяйства инвестируют в недвижимость или осуществляют скупку иностранной валюты.

Вторая фаза – депрессия характеризуется застоєм в экономике, прекращением падения макроэкономических показателей: ВВП, экспорта, инвестиционного и потребительского спроса при сохранении высокого уровня безработицы и низкого уровня цен. Берет начало процесс обновления основного капитала, переподготовки рабочей силы. Фаза депрессии также несет риски для инвестиций как организованных, так и для свободных. Инвестиционный потенциал населения, как и в фазе кризиса, остается на низком уровне, так как инвесторы опасаются не получить запланированный доход. В банковском секторе суммы просроченной задолженности по кредитам, предоставленным как физическим, так и юридическим лицам возрастает.

Следующей фазой экономического цикла является оживление, которому свойственно повышение скорости обновления основного капитала, снижение уровня процентных ставок, увеличение объема сбыта продукции, рост ВВП, цен, экспорта, снижение безработицы. Вследствие обновления мощностей и увеличения занятых в производстве, экономика переходит к естественному росту. Население уже имеет определенные сбережения и возможность накапливать. Активно развиваются ПИФы, банковская сфера. У домашних хозяйств появляется доверие к банкам и государству, что увеличивает долю организованных инвестиций. Тем самым осуществляются инвестиции в производство, создаются условия для дальнейшего подъема.

Конечная фаза цикла – подъем связана с высокими темпами восстановления экономики. Происходит снижение платы за пользование деньгами банка, восстанавливается спрос. Возникает необходимость в осуществлении расширенного производства. Происходит вовлечение свободного капитала в экономику. Финансовая грамотность населения находится на высоком уровне. Большинство граждан активно используют различные инструменты инвестирования, дабы увеличить свой капитал. Домашние хозяйства становятся главными инвесторами.

Сегодня наиболее распространенными являются вложения в ПИФы и депозиты банков оба эти вложения относятся к среднерискованным инвестициям. ПИФы привлекают капитал, имеют большой потенциал развития и стали востребованными у инвесторов. Существует три вида ПИФов: открытые, интервальные и закрытые. Разница состоит в различном периоде обращения паев. В связи с тем, что индексы цен российских акций начали снижаться, вкладывать деньги в данный инструмент нецелесообразно. Период окупаемости инвестиций существенно больше планового. Особенностью является то, что колебания на рынке ценных бумаг будут негативно отражаться на доходности вложений. Данный вид вложений экономически обоснован в условиях процветания экономики в фазах роста и бума. В

условиях кризиса 2008 года, большинство вкладчиков не смогли вернуть даже вложенные средства. Вернуть вложения стало доступным только к 2011 году.

Альтернативой инвестированию в ПИФы является использование такого инструмента, как банковский депозит. Большинство инвесторов рассматривают этот вариант как наиболее предпочтительный. К преимуществам можно отнести:

- гарантированность получения по вкладу назначенных процентов, ставка по банковским вкладам за 2014 год в среднем равна 16.3% годовых;

- страхование вкладов до 1 400 тыс. руб. Если в отношении банка наступает страховой случай, то его вкладчики получают денежные выплаты. Для страхования вкладов вкладчику не требуется заключения какого-либо договора: оно осуществляется в силу закона.

- простота и доступность оформления, клиенту предоставляется возможность разместить любую сумму денежных средств, которой он располагает. Для открытия вклада необходимо иметь при себе документ, удостоверяющий личность;

- отсутствуют транзакционные издержки;

- открыть вклад возможно в иностранной валюте;

- мультивалютные вклады актуальны в периоды спада экономики. Происходит диверсификация портфеля, тем самым клиент понижает риски, связанные с падением курса валюты.

В условиях спада в экономике банковский вклад направлен больше сохранить денежные средства, нежели чем заработать. Увеличение процентной ставки по вкладам сопровождается увеличением инфляции. Тем не менее, относительно других инструментов инвестирования банковский вклад является наиболее стабильным и гарантированным. Выявлено, что инвестиции домашних хозяйств, в абсолютном выражении, в банковские депозиты не снижались. Наблюдались структурные сдвиги в кризисные периоды 1998 г. 2008 г. в отношении выбора валюты вклада. Так в 1998 году валютные депозиты составили 36 % от общего объема привлеченных средств. В 2008 г. доля валютных вкладов вновь возросла до 32 % в общем объеме. Анализ структуры депозитов физических лиц показывает, что размер привлекаемых средств, прямо зависит от уровня ВВП и, как следствие, от стадии экономического цикла. Прослеживается определенная особенность, а именно, в периоды застоя, кризиса экономики домашние хозяйства диверсифицируют свой капитал в пользу валютных вкладов.

Сегодня депозит является достаточно привлекательным инструментом инвестирования. Покупать валюту сейчас дорого, так как рубль обвалился на 50% к американскому доллару в сравнении с мартом 2014 г. Разумным является открывать депозиты в той валюте, которая есть. При наличии рубля, доллара и евро оптимальным будет открыть мультивалютный вклад в соотношении 60/20/20. Уверенности вкладчиков способствует увеличение планки страхования вкладов. На мой взгляд, конец 2014 г. 1 квартал 2015 г. благоприятный период для активного инвестирования средств населения в банковский сектор, в частности размещения на депозит. Это простой и понятный способ сберечь собственные средства, а при существующих ставках и заработать. Наиболее интересны сегодня пополняемые вклады с ежемесячной капитализацией процентов, открываемые от 1 года до 3 лет. Также важным моментом является диверсификация портфеля в рамках суммы страхового возмещения по нескольким банкам.

#### Список использованных источников

1. Баранов, И. А. Типологизация экономических циклов и модельный инструментарий их исследования [Текст] / И. А. Баранов // Российское предпринимательство. – 2014. – № 5. – С. 20-26;

2. Глухов, В. В. Формы и модели управления финансами в домашнем хозяйстве] / В. В. Глухов // [Проблемы учета и финансов](#). – 2011. – № 1. – С. 3-10;

3. Ковалев В.В., Финансы: учебник / Ковалев В.В., – 3-е изд., «Проспект», 2013. – 928 с.;



4. Крылов, А. П. Теория экономических циклов. Методы государственного регулирования на различных этапах экономического цикла / А. П. Крылов. – Москва : Лаборатория книги, 2011. – 113 с.;

5. Орлов, Л. Ф. Исследование роли и места финансов домашних хозяйств в современной экономике России [Текст] / Л. Ф. Орлов // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2010. – № 1. – С. 35-39.;

6. Салихов, Б. В. Экономическая теория: учебник / Б. В. Салихов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и Ко, 2014. – 724 с.

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Берлезова А. – студент гр. ФК-02, Кузьмичева Е.В. – доцент

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

Государственная поддержка аграрной отрасли – необходимое условие для существования и роста производства сельскохозяйственной продукции, а так же развития продовольственного рынка. Сельское хозяйство в значительной степени подвержено влиянию не рыночных факторов, а так же в силу присущих ему особенностей, является более неразвитой и низко прибыльной отраслью в сравнении с другими отраслями экономики.

Государственная поддержка – совокупность инструментов экономического воздействия на рост и развитие производства сельскохозяйственной продукции, целью которой является формирование стабильности и конкурентно способности в целом аграрного сектора, а так же создание возможности расширения ассортимента продовольствия и развития инфраструктуры в сельской местности.

Основной целью государственной поддержки должно быть создание благоприятных организационно-экономических условий для эффективного функционирования российских сельхоз товаропроизводителей.

Прямая бюджетная поддержка может осуществляться за счет федерального и регионального бюджетов. Субсидирование из федерального бюджета осуществляются на поддержание основных направлений развития производства сельскохозяйственной продукции.

Субсидирование - предоставление пособия в денежной или натуральной форме, предоставляемое за счет федерального или регионального бюджета. Предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе в целях возмещения недополученных доходов и (или) финансового обеспечения (возмещения) затрат в связи с производством (реализацией) товаров (за исключением подакцизных товаров), выполнением работ, оказанием услуг.

Виды субсидирования:

- субсидирование животноводства
- субсидирование растениеводства
- субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам.



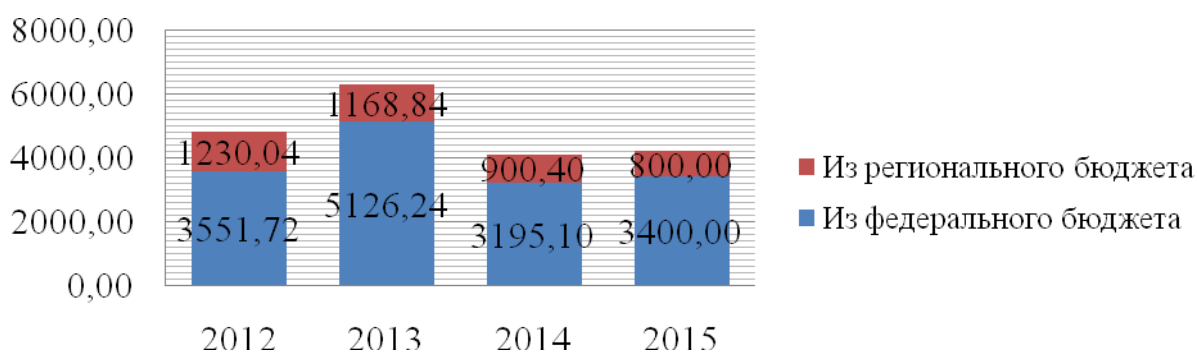


Рисунок 1 – Динамика совокупных объемов государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий Алтайского края за 2012 – 2015 гг., млн. руб.

Объем государственной поддержки из федерального бюджета в 2013 году имеет значительное увеличение, вследствие изменения природно-климатических условий в неблагоприятную сторону, что поспособствовало увеличению средств, для принятия дополнительных мер по осуществлению производственного процесса. Прирост объемов в 2013 году на осуществление государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей из федерального бюджета составил более 30 % по отношению к предыдущему году. В 2014 году произошло снижение государственной поддержки из федерального бюджета на 37,7 % по отношению к 2013 году, а в 2015 году произошел прирост на 6,4 %. Что касается региональных средств, то за рассматриваемые периоды наблюдается постоянное снижение. В 2013 году произошло снижение на 5 %, в 2014 году на 23 %, а в 2015 году на 11,2 %.

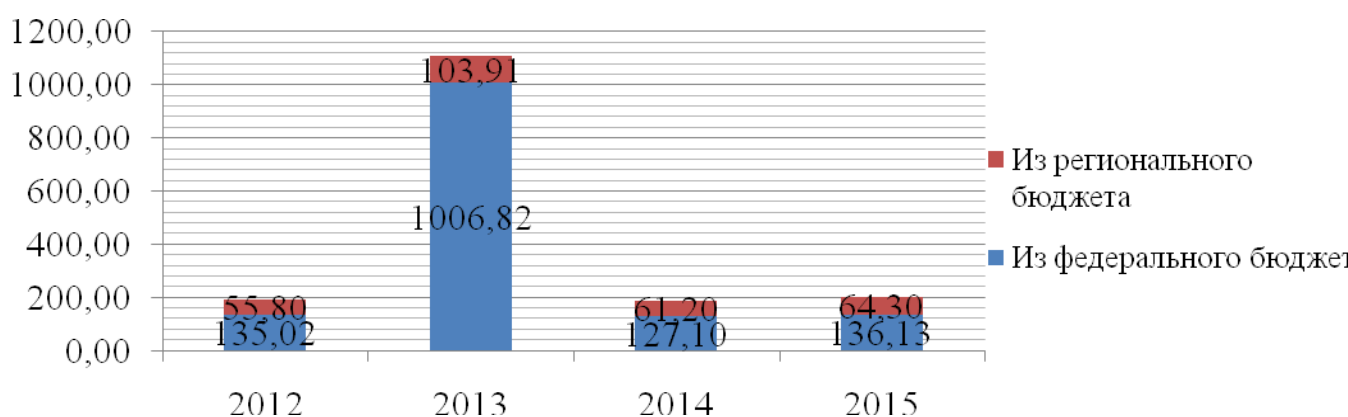


Рисунок 2 – Динамика объемов государственной поддержки на субсидирование растениеводства в Алтайском крае за 2012 – 2015 гг., млн. руб.

Значительное увеличение в 2013 году объемов государственной поддержки главным образом было направлено на осуществление погектарного субсидирования, в связи с ухудшением природно-климатических условий и возникновения потребностей в дополнительных средствах для осуществления сельскохозяйственной деятельности. Прирост объемов средств государственной поддержки в 2013 году на осуществление субсидирование растениеводства из федерального бюджета составил 78,6 % по отношению к 2012 году. Прирост бюджетных средств, выделенных из регионального бюджета на поддержку растениеводства, в 2013 году составил более 76 % по отношению к предыдущему году.

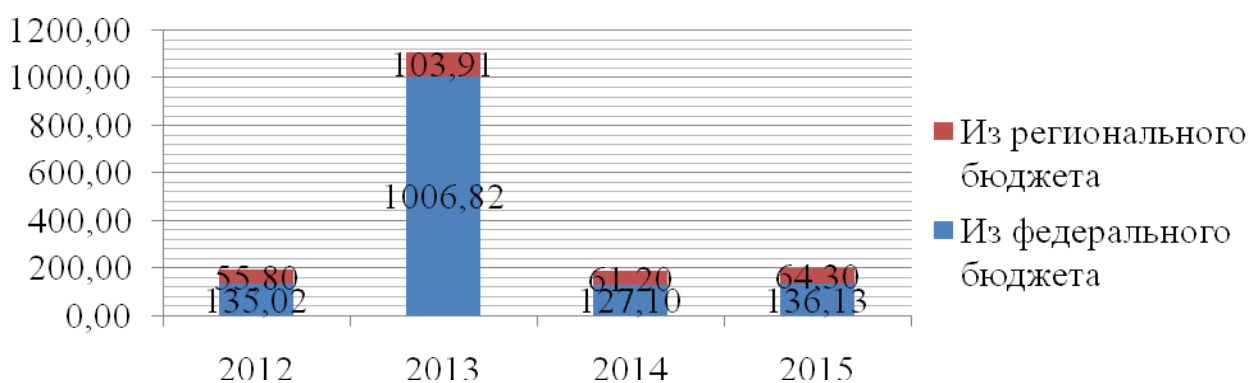


Рисунок 3 – Динамика объемов государственной поддержки на субсидирование животноводства в Алтайском крае за 2012 – 2015 гг., млн. руб.

Аналогичным образом произошло значительное увеличение объемов государственной поддержки на субсидирование животноводства в 2013 году, вследствие ухудшения природно-климатических условий на территории региона. Прирост объемов государственной поддержки животноводства, направленных из федерального бюджета в 2013 году по отношению к предыдущему году составил 86,6 %. Прирост объемов государственной поддержки растениеводства из регионального бюджета составил более 45 %.

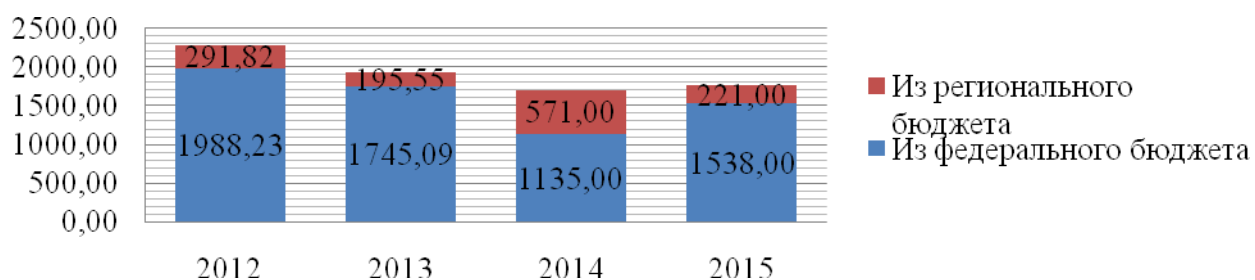


Рисунок 4 – Динамика объемов государственной поддержки на субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам сельскохозяйственных предприятий в Алтайском крае за 2012 – 2015 гг., млн. руб.

Можно сделать вывод о снижении выделяемых средств, в период с 2012 по 2014 гг. Наибольшее снижение средств произошло из средств федерального бюджета в 2014 году на 35 % по отношению к предыдущему году. Данное снижение обусловлено снижением темпов кредитования. Снижение темпов кредитования связано с низкой кредитоспособностью сельскохозяйственных предприятий, а так же отсутствием ликвидного залога и увеличением ставок кредитования.

Эффективностью предоставления данного вида субсидирования являются следующие показатели:

- увеличение валовой прибыли;
- увеличение производства продукции;

Государственная поддержка основным образом является направленной на развитие сельскохозяйственной отрасли. Развитие отрасли подразумевает поддержка финансового состояния прибыльных предприятий, а так же улучшение состояния находящихся в неблагоприятном положении.

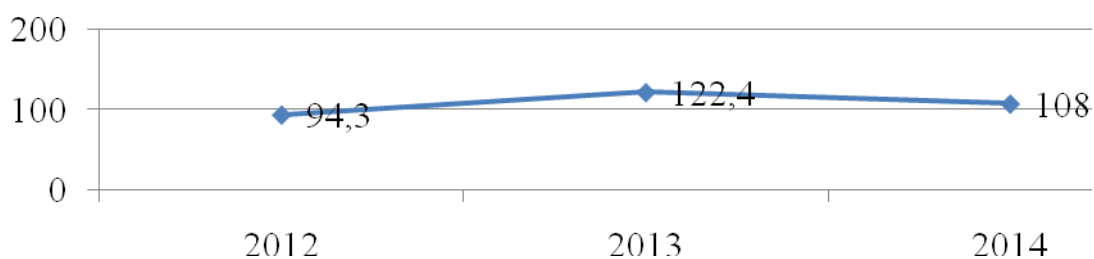


Рисунок 5 – Динамика объемов производства сельскохозяйственной продукции Алтайского края на 2012 – 2014 гг. млрд. руб.

В период с 2012 по 2013 год наблюдалась положительная динамика объемов производства. Положительный прирост составил 23 % или около 28 млрд. руб. В период с 2013 по 2014 год произошло снижение объемов производства. Снижение связано с последствиями наступления неблагоприятных природно – климатических условий в 2013 году. Объем производства в 2014 году снизился на 14,4 млрд. руб. или 11,8 % по отношению к предыдущему году.

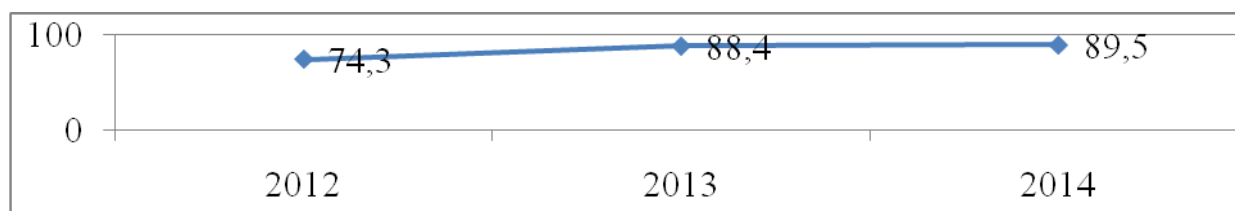


Рисунок 6 – Динамика удельного веса прибыльных сельскохозяйственных предприятий Алтайского края на 2012 – 2014 гг., %

В период 2012 – 2014 гг. удельный вес прибыльных предприятий увеличился с 74 % до 89 %. Можно сделать вывод о том, что за три года было эффективное развитие сельскохозяйственной отрасли, несмотря на неблагоприятные природно – климатические условия. Доля прибыльных организаций за три года увеличилась на 15 %. Увеличение показателя непосредственно связано с тем, что государство в первую очередь ставит перед собой в приоритете задачу поддержание развивающихся предприятий, у которых есть возможность наращивать производство. Доказательством существования данного факта, является то, что любое субсидирование сельскохозяйственных предприятий не предусматривает поддержку предприятиям, находящимся в процедуре банкротства или ликвидации. Наряду с этим, государство тщательно отслеживает, на какие цели расходуются выделенные средства в качестве поддержки.

Проблема субсидирования сельскохозяйственных предприятий заключается в оценке эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий. В настоящее время оценка эффективности заключается в контроле целевого использования бюджетных средств и показателей состояния сельского хозяйства. Таким образом, экономика не располагает качественными экономическими подходами к оценке эффективности использования государственной поддержки. В связи с этим при распределении объемов государственной поддержки не проводятся достаточные экономические обоснования.

## УСЛУГИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПО СХЕМЕ АУТСОРСИНГА

Князева К.Е. - студент гр. ЭК-34, Кузьмичева Е.В. – доцент

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

Удаленный бухгалтерский учет в сфере услуг пользуется растущей популярностью. Активнее всего услугой бухгалтерского учета по схеме аутсорсинга пользуется малый и средний бизнес. Ведение бухгалтерского учета организации позволяет снизить операционные бухгалтерские издержки, переключив внимание с неоправданных затрат, связанных с низко профессиональными услугами учета на основную сферу деятельности компании.

Аутсорсинг представляет собой услугу, которой пользуется компания с целью передачи части своих функций сторонней организации-исполнителю, т.е. аутсорсеру.

Аутсорсинг бухгалтерии считается частным случаем аутсорсинга бизнес-процессов и одной из методик бухгалтерского обеспечения деятельности компании. Предполагает вынос функций, связанных с организацией, ведением бухгалтерского учета и составлением отчетности на предприятии за пределы фирмы, передачу их для выполнения аутсорсеру.

Существуют различные причины использования бухгалтерского аутсорсинга, например:

- проверка учета фискальными органами;
- сдача месячной, годовой или квартальной бухгалтерской отчетности;
- разорение фирмы;
- стремление снизить расходы.

Специалисты Института аутсорсинга в США считают, что наибольший рост аутсорсинга наблюдается именно в сфере финансов и бухгалтерского учета. В 1997 году было проведено исследование, целью которого стало определение популярности аутсорсинга. Уже в то время из 600 фирм 1/5 часть передала на аутсорсинг часть бухгалтерских и финансовых операций.

Аутсорсинг имеет как свои плюсы, так и минусы. Рассмотрим некоторые преимущества организации бухгалтерского учета по схеме аутсорсинга:

- экономия компании на заработной плате штатному бухгалтеру и на отчислениях в фонды социального страхования;
- отсутствие затрат на техническое оснащение рабочего места бухгалтера;
- экономия средств на повышение квалификации работников;
- отсутствие затрат на установку специального программного обеспечения;
- экономия собственного времени;
- возможность удаленного доступа к бухгалтерским базам компании.

Существует также ряд негативных моментов, связанных с переходом на бухгалтерский аутсорсинг:

1. Руководители боятся доверить всю информацию о своих предприятиях по причине утраты конфиденциальности.
2. Очень слабая контролируемость деятельности аутсорсера.
3. Отсутствие специализации организации-исполнителя на том виде деятельности, который осуществляет заказчик.
4. Риск банкротства аутсорсинговой организации. В этом случае предприятию придется в сжатые сроки искать нового партнера или выполнять работу самостоятельно.
5. Отсутствие в России законов, регламентирующих данную деятельность.

При обращении компании к аутсорсинговой организации заключается договор на бухгалтерское обслуживание. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, в договоре между заказчиком и аутсорсером должны указываться перечень услуг, обязанности той и другой стороны, а также их степень ответственности.

Рассмотрим следующие обязательства, которые следует включить в договор:

- составление бухгалтерской отчетности, а также предоставление всех необходимых сведений в установленные законодательством сроки, в нужных объемах;

- сохранение аутсорсером конфиденциальности информации организации-заказчика;
- аутсорсер обязан выплатить штрафные санкции за неправильное ведение бухгалтерского учета за исключением тех случаев, когда виноват заказчик, например, не предоставив нужную информацию вовремя;
- ряд других требований, которые не противоречат ведению бухгалтерского учета организации-заказчика.

К услугам аутсорсеров чаще всего обращаются небольшие компании, которые нуждаются в профессиональных услугах бухгалтерского учета. Но особенно выгодным это становится для фирм, которые ведут разноплановый бизнес.

Индустрия услуг и аутсорсинга в России насчитывает сегодня не более 10 лет, и ее развитие осуществляется пока исключительно за счет усилий и самоорганизации самих игроков рынка. На мировом рынке аутсорсинга услуг Россия представлена достаточно слабо, и остается известной специалистам и заказчикам услуг в основном за счет активного развития и продвижения в прошлом десятилетии «оффшорного программирования».

Причины отставания России можно выделить следующие:

- низкий уровень развития конкуренции;
- низкий уровень развития малого и среднего бизнеса;
- слабая интеграция в мировую экономику.

Тенденции развития рынка показывают, что аутсорсинг бизнес-процессов понемногу становится обычной практикой для крупных международных компаний. В скором времени будет возникать большое количество поставщиков услуг, которые будут занимать небольшие ниши или ориентироваться на самый широкий круг задач. Бесспорные преимущества, которые дает аутсорсинг при тщательном поиске партнеров и заключении эффективных контрактов, позволяют предположить его бурный рост в стране уже в ближайшее время.

## ПРОБЛЕМЫ МСФО В РОССИИ

Липа А.В., Усольцева А.А. – студенты гр. ФК-01, Кузьмичева Е.В. – доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова (г. Барнаул)

В начале 1930-х гг. в США начали разрабатывать систему национальных общепризнанных стандартов бухгалтерского учета и отчетности, которые добровольно применялись крупными компаниями, представленными на фондовых биржах.

Возникновение глобальных финансовых рынков в 1970-е гг. для развитых стран и в 1980-е гг. для стран с развивающейся рыночной экономикой привело к тому, что национальные модели системы бухгалтерского учета и отчетности стали рассматриваться как не всегда обеспечивающие отражение новых глобальных хозяйственных явлений и процессов.

В мировой учетной системе возникла проблема гармонизации учетной политики, решение которой было найдено сначала в формировании Международной исследовательской группы бухгалтеров (1996 г.), затем Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (1973 г.), а в итоге Совета по МСФО (2001 г.). Результатом проделанной работы является сложившаяся глобальная система бухгалтерского учета на базе МСФО.

Российская учетная политика столкнулась с международной стандартизацией в 1989 – 1990 гг.. Первые российские компании, которые применили МСФО, были «АвтоВАЗ» (1994г.), «Газпром» (1996г.), а также крупные нефтяные компании и банки

Целями адаптации российской системы бухгалтерского учета к требованиям МСФО являются:

- приток иностранных инвестиций в российскую экономику;
- привлекательность российского рынка бизнеса;
- интеграция экономики России в систему международных экономических связей.

Как показывает практика, использование МСФО повышает уровень доверия к финансовой отчетности, а также повышение качества управленческой информации, увеличение количества инвесторов, повышение возможностей для привлечения заемных средств. В связи с этим наблюдается постепенный рост числа российских компаний, применяющих МСФО.

Помимо перечисленных плюсов перехода системы бухгалтерского учета к требованиям МСФО, все же наблюдаются и отрицательные моменты. По проведенным исследованиям российским отделением международной сетевой аудиторской компанией «PriceWaterhouseCoopers», преобладания «позитивного» отношения к переходу на МСФО является результатом личной заинтересованности собственников компании, нежели стремление повысить прозрачность финансовой отчетности.

Помимо этого, 10 августа 2010 г. вступил в силу Федеральный закон № 208-ФЗ от 27 июля 2010 г. «О консолидированной финансовой отчетности». Согласно принятому закону, большинство организаций (такие как страховые и кредитные компании) обязаны вести свою консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО, а затем предоставлять ее акционерам и в уполномоченные органы. Организации, у которых акции и облигации обращаются на фондовых биржах и иные фирмы, составляющие консолидированную отчетность по отличным от МСФО стандартам, будут обязаны перейти на МСФО с 2015 года.

В связи с переходом на МСФО возникает кадровая проблема. Она возникает из-за человеческого фактора, так как, имеющая техническая база учета и уровень квалификации бухгалтерского персонала в большинстве случаев не позволяет корректно вести учет даже по существующим правилам. Отсюда возникает новая проблема при организации подготовки и переподготовки бухгалтерских кадров, без эффективного решения которой переход к МСФО будет невозможным.

Квалификация по МСФО, которая подтверждена международными сертификатами и опыт практической деятельности в данной сфере имеют незначительное число респондентов. Данная ситуация отражает негативный характер на качество финансовой отчетности по МСФО, которая составляется российскими компаниями, тем самым снижая конкурентоспособность российских компаний и их инвестиционную привлекательность. [5]

Знаниями в области МСФО и практическим опытом владеет персонал большой аудиторской четверки, который в плановом порядке обучается и сдает экзамены в рамках аттестации на международный диплом АССА, а также банковские работники, занимающиеся вопросами отчетности, которые в ускоренном режиме были обучены МСФО в связи с переходом российских банков с 2004 года на составление отчетности по международным стандартам. Недостаточный уровень квалификации большинства российского финансового персонала в области МСФО, затрудняет внедрение в российскую практику формирования финансовой отчетности.

Несмотря на то, что сейчас существуют учебные заведения, которые предлагают программы обучения МСФО, но все-таки систематизированного подхода к образованию в области международных стандартов пока нет. В целом российское образование в какой-то степени не готово к тому, чтобы переучить всех бухгалтеров и аудиторов.

Сложность в более подробном изучении международных стандартов составляют также методические разработки по применению МСФО в России. Несмотря на то, что Министерство финансов России, которое, подготовило и разместило на своем официальном сайте перевод на русский язык вводимых на территории России 37 МСФО и 26 разъяснений к ним в полной мере не соответствуют целостному комплексу действующих международных стандартов, следовательно, отчетность, подготовленная по этим стандартам, не может быть признана как полноценная отчетность по МСФО. А также, требования стандартов носят в большей мере теоретический характер, тем самым затрудняя их применение на практике. Интерпретации касаются «узких» моментов в практическом применении некоторых стандартов и не содержат полного описания правил того или иного стандарта, конкретных

примеров приложения стандартов к ситуациям, которые возникают в реальной деятельности компаний.

Следовательно, органам recommending применение МСФО необходимо произвести анализ имеющихся МСФО в мире и принимать решение на переход только на новые МСФО.

По исследованиям компании «Ромир Мониторинг» обнаружено, что одна треть, опрошенных бухгалтеров российских компаний, имеют профессиональные аттестаты, при этом 2% имеют аттестаты международной квалификации, которые свидетельствуют о знании МСФО. Также было выявлено, что 64% бухгалтеров и финансистов коммерческих компаний имеют минимальные знания о МСФО. Среди аудиторских фирм аналогичный уровень знаний имеют 53%, а средний уровень знаний МСФО – 34%.

В сложившейся ситуации необходимо:

- Определить срочные методы популяризации применения МСФО, тем самым повышая уровень квалификации специалистов по международной отчетности на уровне государства;

- Увеличить доступность, качество и количество достоверной информации по МСФО, которая включала бы в себя и анализ практики положительного применения МСФО российскими организациями и обобщение результатов анализа, адаптацию зарубежного опыта применения МСФО на государственном уровне в целом и опыта иностранных компаний;

- Разработать доступные практикующим специалистам программы обучения и повышения квалификации по МСФО, которые должны поддерживаться государством и признаваться на международном уровне;

- Постоянно повышать статус профессии посредством проведения различных конкурсов профессионалов, создания и определения данной сферы деятельности рейтингов высококвалифицированных специалистов.

В данный момент в России квалифицированных специалистов меньшая часть, которые могут проконсультировать компании, составляющие отчетность по МСФО. Кроме того, данное выполнение работы стоит достаточно дорого, поэтому не каждая организация может себе позволить их нанять.

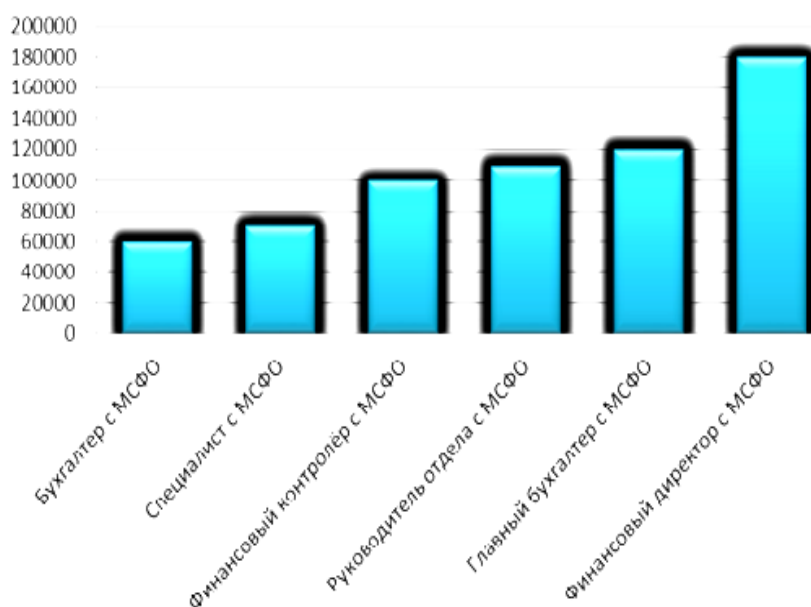


Рисунок 4 - Среднерыночный уровень зарплат специалистов со знанием МСФО (по данным исследования московского рынка труда на 1 апреля 2013г.)

Услуги консультантов компаниям могут понадобиться по следующим направлениям:

- составление информационных запросов – унификация форм сбора необходимой информации, на основе которой будет производиться трансформация финансовой отчетности;

- разработка систем таблиц сходств – различий учета по российским странам и МСФО;

- разработка уникального плана счетов, который позволит формировать все необходимые примечания к финансовой отчетности;
- в зависимости от специфики деятельности компаний понадобится разработка форм отчетности и примечаний;
- проведение семинаров для сотрудников компаний;
- и другое.

Данный комплекс услуг требует больших издержек компании.

С переходом на МСФО возникает необходимость перестроить систему электронного ведения учета. Эту проблему можно решить двумя способами: перестроить уже имеющееся программное обеспечение или же приобрести новое. Первый способ потребует малых затрат, но при этом будем иметь низкую эффективность использования. Второй способ – приобретение нового программного обеспечения – влечет за собой большие затраты, так как, потребуются привлечение специалистов – консультантов для осуществления модернизации и обучения сотрудников компании. Кроме всего прочего, потребуются помощь специалистов, которые создадут целостную программную систему, внедрят и поддержать ее работу.

Российские стандарты отчетности отличаются от международных стандартов. Поэтому любым компаниям при составлении финансовой отчетности согласно МСФО необходимо будет нести трансформационные издержки. Расходы на сбор информации будут возникать в случае составления отчетности внешними консультантами, так и при ее подготовки сотрудниками определенной компании.

Серьезной проблемой является все еще сохраняющийся приоритет требований Налогового кодекса Российской Федерации на требования российских ПБУ, касающихся составления финансовой отчетности. Сложившаяся ситуация ориентирует российских бухгалтерский учет прежде всего на требования налоговых органов, что остается одним из главных препятствий при переходе на МСФО.

По требованиям российского законодательства бухгалтерская отчетность вместе с налоговыми декларациями предоставляется в обязательном порядке в налоговые органы. В результате внедрения МСФО, многие руководители компаний опасаются, что у них не останется возможности оптимизировать налогообложение с помощью договоров, не отвечающих сути сделок, и других способов «ухода» от высоких налоговых платежей.

Следовательно, реформа бухгалтерского учета в России является поверхностной, не учитывающей интересы различных групп конкретных пользователей финансовой информации. В этом и заключается ее слабость с точки зрения практической реализации.

Системное решение проблемы составления отчетности по МСФО в российских компаниях зависит от подхода, который будет выработан руководством по отношению к процессу формирования отчетности, а также от бухгалтерского сообщества России в отношении вопросов, связанных с контролем за качеством бухгалтерской отчетности.

Таким образом, успешный переход на МСФО и реальное практическое применение МСФО в России могут быть обеспечены только после преодоления всех проанализированных проблем, которые существуют в настоящее время в российской теории и практике бухгалтерского учета и отчетности.

Все же развитие бухгалтерской отчетности по международным стандартам необходимо российским компаниям, например, генеральный директор может повысить управляемость компании, на основе отчетности по международным стандартам совет директоров может принимать стратегические решения, а также акционерам такая отчетность даст полное понимание реальной стоимости их бизнеса. И самое главное – это открытие все большего количества российских рынков международному сообществу, повышение прозрачности финансовой отчетности позволяет привлекать иностранные инвестиции в российскую экономику.



## МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ РАСЧЕТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ПО СТАНДАРТАМ МСФО

Клюев А.С., Усатый А.Е.- студенты гр. ФК-01, Кузьмичева Е.В. - доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова (г. Барнаул)

История отчёта о движении денежных средств начинается с 1863 года, когда компания Dowlais Ironworks, оправившись после кризиса, показала в отчётности прибыль, но у неё не хватало денежных средств для покупки новой доменной печи. Для того чтобы объяснить нехватку средств, один из менеджеров компании составил отчёт, который он назвал сравнительный бухгалтерский баланс. Исходя из отчёта, стало понятно, что у компании было слишком много запасов. Этот отчёт и стал предшественником современного отчета о движении денежных средств.

Отчёт о движении денежных средств в нынешнем формате был разработан в США в 1988 году. В международной практике отчет о движении денежных средств получил широкое применение и в соответствии с МСФО он признается в качестве основной формы отчетности. Как указано в «Принципах подготовки и составления финансовой отчетности» и МСФО (IAS) 1, целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств компании, полезной широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений.

Отчет о движении денежных средств формируется с целью предоставления пользователям финансовой отчетности информации об источниках поступления денежных средств и направлениях их расходования. Данная информация полезна тем, что она позволяет оценить способность предприятия привлекать и использовать денежные средства и их эквиваленты.

В соответствии с МСФО 7 компания должна представлять потоки денежных средств за период, классифицируя их по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Такая классификация позволяет пользователям оценить воздействие каждого вида деятельности на финансовое положение компании и объем денежных средств и их эквивалентов, а также взаимосвязь между видами деятельности.

В соответствии с МСФО 7 в отчете о движении денежных средств отражаются изменения не только в наличных денежных средствах, но и в денежных эквивалентах. К денежным эквивалентам относятся краткосрочные и высоколиквидные инвестиции, свободно обратимые в заранее известную сумму денежных средств с незначительным риском колебаний стоимости. Инвестиции, признаваемые эквивалентами денежных средств, предназначены не столько для получения инвестиционного дохода, сколько для обеспечения исполнения краткосрочных обязательств. К эквивалентам денежных средств относятся инвестиции с кратким сроком обращения, как правило, не превышающим трех месяцев до даты погашения. При более длительных сроках обращения соответствующие инвестиции обычно не отвечают требованию незначительности риска колебаний стоимости.

Многие современные предприятия, составляющие отчетность по МСФО, испытывают сложности при составлении отчета о движении денежных средств. Эти сложности связаны с различием в правилах подготовки отчета по российским и международным стандартам и достаточно общим характером международных стандартов, предоставляющим предприятиям относительную свободу в степени раскрытия информации и выбора методов и учетных процедур.

Отчет о движении денежных средств по текущей деятельности может быть составлен с использованием прямого или косвенного метода. По инвестиционной и финансовой деятельности используется только прямой метод составления отчета. Косвенный метод составления отчета о движении денежных средств часто используется при составлении консолидированной отчетности.

Информация о денежных потоках операционной деятельности, представленная одним из двух методов, предполагает:

— прямым методом: непосредственное раскрытие денежных потоков по всем основным группам поступлений и платежей (поступление выручки, выплаты сотрудникам, приобретение сырья и комплектующих и т.п.);

— косвенным методом: корректировку величины чистой прибыли до налогообложения за отчетный период путем исключения влияния на нее неденежных операций и доходов (расходов) от инвестиционной и финансовой деятельности. Косвенный метод основан на анализе статей баланса и отчета о финансовых результатах, на учете операций, связанных с движением денежных средств, и последовательной корректировке чистой прибыли, т. е. исходным элементом является прибыль.

Данный метод является предпочтительнее с аналитической точки зрения, так как позволяет определить взаимосвязь полученной прибыли с изменением денежных средств. Косвенный метод базируется на изучении формы «Отчет о прибылях и убытках» (далее — ОПУ) снизу вверх, поэтому его иногда называют «нижним». Прямой метод называют, соответственно, «верхним», так как ОПУ анализируют сверху вниз. При прямом методе информация по валовым денежным поступлениям и выплатам основывается на учетных записях, сформированных на счетах учета денежных средств отдельной организации. Однако существует практика составления ОДДС прямым методом на более высоком уровне консолидации, основываясь на данных, отраженных в консолидированном отчете о прибылях и убытках и балансе с последующим применением корректирующих проводок, а также с использованием информации о внешних денежных потоках, предоставленной отдельными дочерними организациями.

При прямом методе расчета чистый приток/отток денежных средств по основной деятельности рассчитывается как разница доходов, обеспеченных реальным поступлением денежных средств, и расходов, связанных с реальными платежами. Исходным показателем является выручка от реализации.

Прямой метод имеет более простую процедуру расчета. Он непосредственно связан с регистрами бухгалтерского учета (главной книгой, журналами-ордерами, данными аналитического учета и др.) и удобен для расчета показателей контроля за поступлениями и расходованием денежных средств. При этом превышение поступлений над выплатами как по организации в целом, так и по видам деятельности означает приток денежных средств, а превышение выплат над поступлениями — их отток.

В соответствии с требованиями МСФО применительно к российской практике косвенный метод направлен на получение данных, характеризующих чистый денежный поток организации в отчетном периоде. Источником информации для разработки отчетности о движении денежных средств организации этим методом являются баланс и отчет о прибылях и убытках.

Расчет чистого денежного потока организации косвенным методом осуществляется по видам деятельности и организации в целом (рис. 1).

Прямой метод	Косвенный метод
Денежный поток = Поступление денежных средств, формирующих доход – Расходы, связанные с выплатами денежных средств	Денежный поток = Годовая прибыль/убыток + Расходы, не связанные с выплатами денежных средств – Доходы, не связанные с поступлением денежных средств

Рисунок 1 – Расчёт денежного потока прямым и косвенным методом по российским стандартам

Прямой метод позволяет в отличие от косвенного метода получить представление о структуре текущих поступлений денежных средств (оборотов) и реальных выплат организации. Тем самым видны фактические источники и направления использования

денежных средств в ходе основной хозяйственной деятельности. Поэтому прямой метод следует рассматривать как более информативный.

В отличие от прямого метода при косвенном методе чистый приток/отток денежных средств от основной деятельности рассчитывается на базе годовой прибыли/убытка, скорректированной на сумму всех без исключения расходов и доходов, не связанных с реальным движением денежных средств. Это прежде всего амортизационные отчисления и такие, например, доходы, как дебиторская задолженность.

Слабой стороной косвенного метода является то, что поступление денежных средств в виде выручки от реализации (которые, как правило, являются самым важным источником дохода) и текущие расходы, связанные с выплатами денежных средств (которые являются обычно самым важным оттоком денежных средств), таким образом, упускаются из виду. Важная цель ОДДС — получение информации о том, как формируются финансовые средства, — тем самым не выполняется. Такая ограниченная информативная ценность сравнима с расчетом прибылей и убытков, при котором упор делается не на отдельные статьи расходов и доходов, а на годовую прибыль/убыток.

В зарубежной практике применяют целый ряд расчетных схем для определения денежного потока косвенным методом. Самый упрощенный способ косвенного расчета денежного потока, который чаще всего встречается в специальной литературе, выражает полученный за определенный период времени прирост денежных средств (рис. 2)

Первый подход	Второй подход
$\text{Денежный поток} = \text{Годовая прибыль/убыток} + \text{Амортизационные отчисления} +/ - \text{Изменение величины отчислений в резервный фонд}$	$\text{Денежный поток} = \text{Годовая прибыль/убыток} + \text{Амортизационные отчисления} - \text{Повышение балансовой стоимости ОС} +/ - \text{Изменение величины отчислений в резервный пенсионный фонд и других долгосрочных резервных отчислений} +/ - \text{Изменение особых статей} +/ - \text{Другие существенные доходы и расходы, не связанные с движением денежных средств}$

Рисунок 2 – Расчёт денежного потока косвенным методом по МСФО

Применяя тот или иной вид и метод расчета денежного потока, следует помнить, что целый ряд проблем способен снизить его информативную ценность.

Внутренний анализ на основе финансового расчета, который базируется на выплатах и поступлениях средств, дает лучшую возможность оценить финансирование из собственных средств организации, чем внешний анализ, а полученные на его базе финансово-экономические показатели при соответствующей критической оценке дают большую информированность о возможностях организации добиться прироста денежных средств.

Информация о движении денежных средств компании даёт пользователям финансовой отчётности основу для оценки способности компании создавать денежные активы.

Таким образом, цели анализа отчета о движении денежных средств: во-первых, проанализировать эффективность операционной деятельности, а именно оценить, в какой мере операции корпорации обеспечивают поступление денежных средств, достаточных для финансирования ее операционных потребностей, насколько эффективно корпорация управляет операционными поступлениями и платежами, оборотным капиталом. Во-вторых, проанализировать активность инвестиционной деятельности, т. е. оценить объем и структуру инвестиций в реальные и финансовые активы, источники финансирования инвестиционной деятельности. В-третьих, проанализировать активность финансовой деятельности корпорации, а именно, оценить возможности корпорации обслуживать привлеченный капитал, выплачивать дивиденды. И, наконец, в-четвертых, дать оценку фундаментальной стоимости корпорации с учетом денежных потоков, генерируемых в ходе осуществления

операционной деятельности и поглощаемых в ходе реализации инвестиционной стратегии корпорации, нацеленной на продолжение ее роста и развития.

## ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Туркина Е.К., Фельдман Ф.Д. – студенты гр. ЭБ-31, Кузьмичева Е.В. – доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Малое предпринимательство является важнейшей составляющей рыночной экономики, без которой не может развиваться государство. Для осуществления стабильности экономического роста, укрепления рыночных позиций необходимо развитие малого бизнеса как наиболее гибкого и конкурентоспособного элемента экономики нашей страны.

Малое предпринимательство определяет развитие положительной конкурентной экономической сферы; создание качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг; образование большого количества новых рабочих мест, формирование среднего класса; развитие инновационного потенциала экономики, интеграция новых форм организации, производства, сбыта и финансирования.

Выбор формы бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства определяется:

- финансовой возможностью;
- необходимостью формирования качественной (полной, достоверной) и своевременной информации о финансовой и хозяйственной деятельности организации для подготовки, обоснования и принятия управленческих решений на различных уровнях;
- определением позиции малого бизнеса на рынке по отношению к конкурентам;
- определением потенциальных кредиторов.

Предприятия малого бизнеса больше других, более крупных форм предпринимательства, подвержены влиянию внешних факторов. На наш взгляд, изменения в области правового регулирования являются весьма значимым фактором. Результат изменений нормативной базы, как нам кажется, можно проанализировать по динамике малых организаций за аналогичный период.

Во времена кризиса малый бизнес выживает в условиях жесткой конкуренции, испытывая трудности в кредитовании и повышении налоговой нагрузки. Малые предприятия имеют возможность оперативно реагировать на внешние раздражители, но при этом часто сложнее оценить адекватность происходящих процессов. Также малым предприятиям предоставлены серьезные ослабления при организации и ведении бухгалтерского учета.

Помощь малым организациям в России оказывают программы поддержки малого и среднего предпринимательства различных уровней и организации, образующие инфраструктуру поддержки малого предпринимательства. При этом наиболее распространённой является финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства: кредитование, субсидирование и выделение грантов. [4]

Мы полагаем, что в настоящее время развитие малого бизнеса в Российской Федерации – это основополагающая тенденция, но и здесь имеются свои сложности. Дело в том, в соответствии с Законом от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета. С 1 января 2013 года вступил в силу новый Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который несколько усложняет жизнь малым предприятиям.

В ходе изучения данной темы мы задались вопросом, какие трудности возникают у малых организаций относительно бухгалтерского учета?

Прежде всего, для ведения бухгалтерского учета с 1 января 2014 года субъектам малого предпринимательства, использующим упрощенную систему налогообложения, потребуются

начальные остатки по счетам для формирования бухгалтерского баланса на начало 2015 года. Для этого следует достоверно оценить активы и обязательства по состоянию на 31 декабря 2014 года. Дело в том, что каждый остаток должен быть подтвержден оправдательными документами: инвентаризационными описями, или первичными учетными документами. [2]

Со счетами 01 «основные средства», 04 «нематериальные активы» и контражными к ним счетами 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов» проблемы возникнуть не должны, так как остатки по ним уже имеются. На основании банковских выписок и данных кассовой книги можно определить остаток денежных средств в банках и кассе организации и, соответственно, открыть счета 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках». С помощью актов сверок можно также восстановить информацию о состоянии расчетов с контрагентами и открыть счета учета расчетов. Для оценки других активов и обязательств необходимо проводить инвентаризацию. [3]

Также следует отметить, что нужно разработать учетную политику и утвердить рабочий план счетов, который в свою очередь может быть упрощен, так как вместо нескольких счетов можно использовать один, обобщенный (например, учитывать все производственные затраты на одном синтетическом счете 20 «Основное производство» без применения других счетов раздела III «Затраты на производство» Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций). Но вопрос об упрощении рабочего плана счетов субъекта малого предпринимательства пока относится к числу дискуссионных, который постоянно оспаривается. [3]

В соответствии с Информацией, данной Министерством Финансов, при организации бухгалтерского учета субъект малого предпринимательства должен исходить из требования рациональности, его учетная политика должна обеспечивать рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйствования и величины организации. Для ведения бухгалтерского учета субъект малого предпринимательства может сократить количество синтетических счетов в принимаемом им рабочем плане счетов. Трудности заключаются в том, что данный документ ссылается на утративший силу с 1 января 2013 г. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №129-ФЗ, который предусматривает упрощенную систему бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, новый же закон № 402-ФЗ такую категорию не предполагает. [5] Следовательно, остается только надеяться, что в Минфине со временем будет разработан подобный документ в развитие нового закона, предполагающий некоторые послабления малым предприятиям.

Таким образом, у бухгалтеров субъектов малого предпринимательства работы значительно увеличится. При отсутствии в штате бухгалтера руководителю предстоит решить серьезный вопрос: возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета (аутсорсинг). Основными критериями перехода являются:

- экономическая выгода (переход эффективен тогда, когда общий положительный эффект от нововведения превышает затраты на его создание);
- уверенность в профессионализме (аутсорсер обладает большим количеством специалистов в разных областях бухгалтерского учета);
- ответственность (компания, ведущая бухгалтерский учет материально ответственна за правильность его организации). [1]

Однако для субъектов малого и среднего предпринимательства сохранилась и возможность вести бухгалтерский учет лично руководителю экономического субъекта.

Проанализировав все, что было сказано выше, можно уверенно вынести вердикт, что малое предпринимательство, являясь важным элементом при формировании гармоничных рыночных отношений, наиболее подвержено внешним факторам. Изменение нормативной базы - яркий тому пример. Несмотря на принятые законодательные проекты, оказывающие поддержку и содействующие развитию малого предпринимательства, введение в силу с 1

января 2013 нового закона «О бухгалтерском учете» ставит под сомнение льготное отношение к «маленьким», усложняя им жизнь и увеличивая управленческие расходы.

И все же предприятия малого бизнеса стремительно совершенствуются, приспособиваясь к внешним обстоятельствам и инновациям. Грамотная и четкая организация бухгалтерского учета в организациях, являющихся субъектами малого предпринимательства, может обеспечить снижение трудоемкости учетных процессов, повышение точности и оперативности обработки бухгалтерской информации и, следовательно, повышение качества принимаемых управленческих решений.

#### Список использованных источников:

1. Зобова Е.П. Упрощение бухгалтерского учета для малых предприятий // Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение/ Е.П. Зобова – №5, 2012. – 235 с.
2. Иванов А.Е., Каменская В.Ю. Проблемы организации учета на предприятиях малого бизнеса в условиях реформирования российского бухгалтерского законодательства//Современные научные исследования и инновации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Москва, 2015. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/> – Загл. с экрана
3. Проблемы и пути совершенствования учета на малых предприятиях/Фундаментальные исследования [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Электронные данные. – Москва, 2014. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/> – Загл. с экрана.
4. Федеральный закон № 95 «О развитии малого и среднего предпринимательства в российской Федерации».- Москва, Кремль,2007.- 12 с.
5. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».- Москва, Кремль, 2011. – 20с.

#### ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Шушакова В., Никитина В. – студенты ЭБ-31, Кузьмичева Е.В. – доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (г. Барнаул)

В настоящее время в условиях кризисной экономики очень важно своевременно принимать соответствующие меры реагирования. И здесь бесценную помощь окажет процесс планирования, ведь он позволяет проанализировать весь комплекс будущих операций предпринимательской деятельности.

Именно на основе планирования дальнейшего поведения своего бизнеса малое предприятие получает реальную возможность минимизировать внутренние и часть внешних рисков компании, сохраняет гибкость управления предприятием.

Бизнес-план – это документ, где анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, и определяются основные способы решения этих проблем. Именно с помощью бизнес-плана руководящий менеджмент малого предприятия может оценить, какие потрясения рынка способен выдержать их бизнес, и достойно встретить многие неизбежные проблемы.[2, с. 128]

При планировании расходов предприятия и прежде всего при расчете себестоимости товара (услуги) важно различать производственные и непроизводственные расходы. Производственные расходы определяют производственную себестоимость продукции предприятия. Суммируя производственные и непроизводственные расходы, мы получаем полную себестоимость.

Производственные расходы - это:

- основные расходы (сырье, материал, компоненты, непосредственная работа)
- дополнительные расходы (работа оборудования, энергия, человеческий труд, износ).

Непроизводственные, или внепроизводственные, расходы – это:

- расходы, связанные со сбытом продукции (зарплата, реклама и т.п.)
- общие и административные расходы (офис, бухгалтерия и т.п.)
- расходы, связанные с финансированием (расходы на выплату процентов).

Планирование общих расходов на какой-то период называется составлением сметы, и в этом случае следует иметь в виду изменение расходов в зависимости от объема деятельности. Целесообразно брать за основу классификацию расходов на переменные и постоянные расходы.

ООО «Международная транспортная логистика» (ООО «МТЛ») – это типичная компания малого бизнеса, действующая в сфере транспортно-экспедиторских услуг. Основное направление – контейнерный перевозки из Юго-Восточной Азии. Компания организована в январе 2012 года и находится в стадии развития. На октябрь 2013 года в компании числилось 12 сотрудников. [1, с.17]

Бюджет охватывал следующие статьи затрат:

1. Фонд оплаты труда (ФОТ): фиксированная часть заработной платы, надбавки, бонусы, премии, переработка, оплаты труда совместителей;
2. Социальные программы фирмы: социальный пакет, материальная помощь, внутрифирменные мероприятия;
3. Стоимость привлечения, найма, увольнения, ротации персонала;
4. Оборудование новых рабочих мест;
5. Развитие и обучение персонала;
6. Подписка, затраты на литературу.

Таков был бюджетный план затрат ООО «МТЛ» на начало функционирования компании.

Ниже представлен формуляр затрат по местам их возникновения, они сформированы по отдельным видам затрат: годовой бюджет, фактические расходы за прошлый год, плановые расходы на текущий год, фактические расходы на текущий год, процентные отклонения. [1,с.17]

Таблица 1. Форма учета мест возникновения затрат

Вид издержек	Годовой бюджет 2012г.	Факт издержек к 2012г.	Годовой бюджет 2013г	Факт издержек к 1-10/2013	План издержек 1-10/2013	Отклон. План/факт	Отклон. В %, всего
Оплата труда: ФОТ Надбавки Премии Переработка Оплата труда совместимости							
Социальные выплаты и льготы							
Привлечение, увольнение, ротация персонала							
Оборудование новых рабочих мест							
Обучение и развитие							

персонала							
Подписка, затраты на литературу							
Общие расходы							

Источник: Журнал «Бухгалтерский учёт на автотранспортных предприятиях» с. 18

Основой для планирования, на предстоящий год, являются фактические издержки за 10 месяцев текущего года. Их экстраполируют на последующий год, причем в них содержатся ожидаемые изменения во 2-м полугодии.

Дополнительно берутся индексы, математически фиксирующие внешне и внутренние факторы влияния на деятельность организации на следующий год (например, процент инфляции, повышение тарифных ставок). В итоге имеется предложение по бюджету на следующий год.

Планирование затрат на предприятии сопряжено с рядом трудностей, и в первую очередь с ценой, по которой его относить на производство, так как разные партии материала закупаются по разным ценам. Определение фактической себестоимости материальных ресурсов, списываемых в производство, разрешается производить следующими методами оценки запасов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени закупок (метод ФИФО);

В современных условиях при разработке планов развития предприятий значение приобретает дальнейшее совершенствование методологии планирования - совокупности приемов и способов разработки планов. Основные направления совершенствования методологии планирования: повышение научно-технического и расчетно-экономического обоснования планов; широкое применение системы прогрессивных технико-экономических нормативов и норм, балансовых расчетов; дальнейшее улучшение системы показателей в целях повышения эффективности производства - снижение материалоемкости и фондоемкости, рост производительности труда, увеличение выпуска высококачественной продукции, обеспечение напряженности и тщательной сбалансированности планов. Планы развития предприятий разрабатываются на основе системы прогрессивных технико-экономических нормативов и норм. [3, с.13]

Оптимизация затрат на предприятии автотранспорта остается актуальной с переходом на рыночную систему хозяйствования.

В этой связи поиск путей экономии затрат является одной из приоритетных задач, стоящих перед экономистами.

Механизмы бизнес-планирования позволяют прогнозировать будущие доходы и расходы.

На основе всего изложенного мы можем сделать вывод, что планирование расходов является важной и неотъемлемой частью любого предприятия. Планирование позволяет прогнозировать среднесрочные финансовые перспективы, а так же определить текущие расходы предприятия.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Журнал «Бухучёт на автотранспортных предприятиях» - Издательство: Панорама, 2013 г. – 57с.
2. Лебедева Е.М. Бухгалтерский учет. – Издательство: Академия, 2012. – 304 с.
3. Магера И.В. Журнал «Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы»; 2011 г. – 22с.



## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ В ИТАЛИИ

Эргашев И. – студент гр. Эк-34, Кузьмичева Е.В. – доцент

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

История бухгалтерского учёта науки начинается в Италии. Здесь возник и получил распространение метод двойной записи: в 1494 г. францисканский монах и математик Лука Пачоли (1445 – 1517 гг.) опубликовал трактат «Сумма арифметики», с которого начинается бухгалтерский учёт. Однако наукой учёт стал лишь после 1861 г. Именно тогда в стране возникли три большие школы бухгалтерского учёта (ломбардийская, тосканская и венецианская), отличающиеся теоретическими концепциями и подходами к их практической реализации.

В 1808 г. Наполеон ввёл в Италии Коммерческий кодекс. И до сих пор, несмотря на последующие редакции Кодекса и политические перемены на Апеннинском полуострове, влияние французского законодательства в области регулирования бизнеса вообще и бухгалтерского учёта в частности остаётся достаточно сильным.

Первый Коммерческий кодекс обязывал всех торговцев вести журнал хозяйственных операций. Все страницы журнала должны были быть пронумерованы, прошиты и опечатаны коммерческими судебными органами. Однако никаких единых требований относительно правил учёта и форм отчётности тогда не существовало.

Второй Коммерческий кодекс Италии (1882 г.) впервые провозгласил, что основным принципом бухгалтерского учёта в этой стране является прямое и правдивое отражение финансового состояния и результатов деятельности компании.

В третьем Коммерческом кодексе (1942 г.) бухгалтерскому учёту было уделено гораздо больше внимания, чем в двух предыдущих. В нём было декларировано, что основное назначение учёта и отчётности – давать пользователю ясную и точную картину состояния компании. Третий Кодекс впервые содержал требования к представлению данных и оценке статей отчётности. Был установлен минимальный объём сведений, которые должны быть представлены в бухгалтерском балансе. Однако никаких требований и ограничений относительно объёма и содержания отчёта о прибылях и убытках ещё не было. В основу оценки внеоборотных активов был положен принцип себестоимости, а для оборотных активов была предусмотрена оценка по минимальной из двух цен: приобретения и реализации.

После введения этого Кодекса в Италии было принято несколько законов, касающихся переоценок имущества. Они проводились в 1952, 1975, 1983, 1990 и 1991 гг.

Очень сильно влияние на бухгалтерский учёт в Италии налогового законодательства. Системой своих актов оно охватывает гораздо больший круг проблем бухгалтерской практики, нежели профессиональные стандарты. Поэтому итальянские бухгалтеры, как и наши, в своей работе ориентируются, прежде всего, на налоговое законодательство. Особую роль играет соблюдение законодательных требований при формировании отчёта о финансовых результатах, поскольку именно по его данным определяются налоги, взимаемые с итальянских компаний.

Поскольку итальянские компании составляют отчётность в основном исходя из налоговых требований, для бухгалтеров и менеджеров важно отразить в ней минимальную прибыль, чтобы уменьшить налоговое бремя. Подавляющее большинство малых и средних компаний ведут бухгалтерский учёт и представляют отчётность (по крайней мере, в соответствии с официальными правилами) скорее для удовлетворения требований законодательства, чем для управления деятельностью фирмы. Профессиональное сообщество в Италии – второе по численности в Европе после британского.

Нельзя не отметить достаточно неопределённый статус профессиональных бухгалтерских стандартов в правовой системе Италии.

Правовую систему итальянского государства можно охарактеризовать как систему римского права, с главенством законодательных норм, обязательных для всех экономических

агентов. Законы и постановления властей и сегодня играют доминирующую роль в регулировании бухгалтерского учёта в этой стране.

Поэтому стандарты, разработанные профессионалами, не имеют в этой стране силы закона, как и в России.

Формы и содержание бухгалтерской отчётности. Со вступлением в Европейский Союз Италия ввела в свое законодательство общеевропейские требования к бухгалтерскому учёту и отчётности. В соответствии с 4 и 7 Директивами ЕС все итальянские компании обязаны представлять отчётность, соответствующую требованиям международных стандартов. Годовая отчётность итальянских компаний может включать:

- бухгалтерский баланс;
- отчёт о прибылях и убытках;
- пояснительную записку;
- операционный отчёт (отчёт о текущей деятельности);
- отчёт внутренних аудиторов;
- отчёт о движении капитала;
- отчёт о движении денежных средств;
- отчёт президента компании;
- доклад совета директоров;
- аудиторское заключение.

Все данные в итальянской отчётности приводятся на начало и конец периода. Малые предприятия могут представлять бухгалтерский баланс, отчёт о прибылях и убытках и пояснительную записку в сокращённом по сравнению с обычным вариантом. Отчётность составляют исходя из общепринятых бухгалтерских принципов – осмотрительности, сравнимости, начислений, постоянно действующего предприятия.

Банки и финансовые компании имеют собственные формы бухгалтерской отчётности. Для всех прочих экономических агентов итальянское законодательство предусматривает формы, аналогичные российским.

Баланс представляется итальянскими предприятиями в обычной горизонтальной форме слева – «актив», справа – «пассив». Принцип группировки статей – по их экономическому содержанию, как и в Германии, а не по степени ликвидности, как в Великобритании. В конце баланса указывают все забалансовые обязательства компании – гарантии выданные и полученные, поручительства, договорные обязательства по будущим покупкам и продажам, предстоящие выплаты по лизингу и т.д. Безусловно, это весьма существенная информация, она даёт внешним пользователям бухгалтерской отчётности возможность получить более реальное представление о финансовом положении компании и оценить риски, с которыми компания может столкнуться в будущем.

Отчёт о прибылях и убытках строится по вертикальной форме, также хорошо знакомой российским бухгалтерам. Такая модель отчёта пришла в Италию из Германии. В основу классификации статей отчёта положен принцип экономического содержания, а не направления расходования средств.

Гражданское законодательство Италии позволяет любым способом пересчитывать статьи, выраженные в иностранной валюте, однако для целей налогообложения все предприятия обязаны пользоваться курсом, сложившимся на конец финансового года. Отрицательные курсовые разницы вычитают из налогооблагаемой прибыли.

В настоящее время бухгалтерский учёт в Италии претерпевает серьёзные перемены. Вводятся новые законодательные требования относительно раскрытия бухгалтерской информации, консолидированных отчётов, содержания и полноты основных бухгалтерских форм. Поскольку традиционно итальянская бухгалтерская практика следует за требованиями национального законодательства, авторы законов стремятся приблизить национальный учёт к требованиям международных стандартов, Директив ЕС и реалиям современного бизнеса.

В Италии очень широко трактуются директивы Европейского сообщества. В 1991 г. она стала последней страной – членом ЕЭС, которая внедрила в свое законодательство

положения Директивы № 4 (раньше Ирландии и Португалии), хотя в том же году была введена и Директива № 7.

В этой связи бухгалтерское регулирование осуществлялось в рамках Гражданского кодекса, однако основным источником бухгалтерского регулирования стало налоговое законодательство. Например, налоговое законодательство определяет, как бухгалтерия должна учитывать *все стоимости* в Италии, по налоговому законодательству для определения размеров налогов расходы могут быть заявлены только тогда, когда они показаны в *предписанных законом* учетных документах.

Кроме государственного регулирования в Италии был создан профессиональный орган: Национальный совет специалистов коммерции и бухгалтеров (НССКиБ), издающий некоторые стандарты бухгалтерского дела, которые, однако, отличаются самым широким и общим подходом. Тем не менее стандарты признаются Комиссией по валютным биржам и применяются в зарегистрированных на этих биржах компаниях. С 1993 г. в Италии применяется новый закон, базирующийся на положениях Директивы ЕЭС № 4, а с 1994 г. – закон, вводящий Директиву ЕЭС № 7.

При введении в Италии положений 4-й Директивы ЕЭС на страницах научных журналов развернулись бурные дебаты об обеспечении принципа «истинного и непредвзятого представления» информации о положении дел в компании. Как отмечал Канциани (Canziani, 1988), такая *британская* формулировка неправильна и изначально противоречит *итальянской* юридической традиции, требующей от регулирующих норм однозначности и ясности. Этот автор предложил трактовать новую концепцию в свете существующих итальянских требований, которые предписывают, чтобы предоставляемые бухгалтерские отчетные документы были точными и ясными. На практике для соответствия этим принципам учета были введены даже более строгие требования.

По закону бухгалтерские отчетные документы включают в себя балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках и комментарии к отчетам. Однако предоставлять их в полном объеме должны только крупные компании, а мелкие и средние могут ограничиться сокращенными вариантами. К крупной компании относится организация, показатели деятельности которой превосходят два из трех установленных ограничений:

- 1) общий объем активов – 2 млрд лир;
- 2) общий объем реализации – 4 млрд лир;
- 3) количество работников – 50 человек.

Как и в большинстве стран ЕЭС, сокращенная и полная формы бухгалтерских документов имеют одинаковую структуру, которая в последнем случае заполняется более подробно. И в балансовом отчете, и в отчете о прибылях и убытках требуется показывать сравнимые по годам показатели. Любые изменения в применяемых бухгалтерских подходах или в методе анализа должны подробно разъясняться в комментариях к отчетам, чтобы пользователь мог сравнить текущие показатели с предыдущими за отчетный год.

Общий контроль (включая и установление общих норм профессионального поведения, и обоснование размеров гонораров) над деятельностью бухгалтеров и аудиторов в Италии осуществляется Министерством юстиции. Закон не накладывает особых ограничений на профессиональную подготовку аудитора. Объем обязанностей аудитора устанавливается Гражданским кодексом.

В стране существует два вида бухгалтерской квалификации:

1. *Бухгалтеры и коммерческие оценщики.* Чтобы получить такую квалификацию, необходимо получить диплом об окончании школы бизнеса и иметь 3 года соответствующей практики, сдать экзамены, проведение которых контролируется государственными органами. Такие специалисты объединяются в местные коллегии, предназначенные для осуществления контроля за деятельностью своих членов. В Италии имеется около 100 таких коллегий, за работой которых наблюдает специальный государственный орган.

2. *Доктор коммерции.* Для получения этой квалификации необходимо пройти длительное обучение, которое завершается специальным четырехлетним курсом с

выпускными экзаменами университетского уровня. Именно этот путь ведет в члены Ордена докторов коммерции. Вступление в эту организацию не требует практической подготовки. Орден является местной организацией, в стране их насчитывается свыше ста. Работу орденов контролирует Национальный совет.

Повышению интереса к получению правдивой и точной информации со стороны внешних пользователей способствуют, во-первых, приватизационные процессы, идущие сейчас в крупнейших итальянских концернах, а во-вторых, создание региональных бирж, на которых, как планируется, будет вестись торговля акциями средних по величине коммерческих предприятий. Также увеличивается число акционеров, заинтересованных в получении полной и объективной информации о своих предприятиях, что уже в ближайшие годы приведёт к ещё более существенным изменениям в итальянском бухгалтерском учёте.

## СУЩНОСТЬ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ И ЕГО НАЗНАЧЕНИЕ

Косёнова П.А. – студент гр. Эж-01, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент

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

Страхование – одна из древнейших категорий общественных отношений. Культура страхования зародилась в период разложения первобытнообщинного строя, в последствии, став неременным спутником общественного производства.

В современных общественных отношениях страхование стало всеобщим универсальным средством страховой защиты всех форм собственности, имущества и других интересов физических и юридических лиц.

Страховые отношения стимулируют деловую активность и уверенность субъектов рынка, улучшают инвестиционный климат, являются важным условием стабильности и экономического роста в стране. Особенное место в системе страхования занимает страхование имущества.

В ближайшие годы российский рынок страхования имущества физических лиц будет демонстрировать активный рост в пределах 15-20% ежегодно. Большинство страховщиков рассматривают это направление, как стратегически важное и перспективное.

Объем взносов за 1 полугодие 2014 года в сравнении с 1 полугодием 2013 года вырос на 23%, значительно опередив темпы прироста рынка в целом (8,4%). Количество заключенных договоров за этот период выросло на 64%. Наполнение рынка коробочными продуктами повлекло за собой снижение средней стоимости полиса (с 3900 тыс. рублей до 1900 тыс. рублей за 2 года). Сдерживает развитие этого рынка уверенность населения в получении помощи от государства и невысокий уровень доверия к страховщикам. В результате преобладающая доля взносов все еще приходится на страхование частных домов и строений (57% за 1 полугодие 2014 года), и только 20% на страхование квартир.

Страховые компании ведут активную работу по привлечению клиентов – страхователей жилья и домашнего имущества. Этот рынок в нашей стране на сегодняшний день является очень интересным и перспективным. Крупный российский бизнес уже поделен между страховщиками, а работа по страхованию имущества граждан еще только начинается. Результат развития этого рынка зависит от позиции государства и активности страховщиков, от их способности создать оптимальный, экономически оправданный вариант страхования жилья и домашнего имущества граждан, быстро реагировать на потребности рынка, предлагать новые дополнительные услуги своим клиентам и, конечно, от тарифной политики, рассчитанной на различные слои населения.

Основным преимуществом страхования имущества физических лиц в сравнении с моторными (ОСАГО, страхование автокаско) и корпоративными видами (грузы, ДМС, страхование имущества юридических лиц) является его низкая убыточность. По итогам 1 полугодия 2014 года коэффициент убыточности-нетто по страхованию имущества граждан составил всего 22,8%, комбинированный коэффициент убыточности-нетто – 56,6%. Таким

образом, для компаний в период кризиса это сегмент может стать дополнительным источником прибыли, а его высокая доля в портфеле позволит страховщикам даже в условиях сокращения взносов поддерживать убыточность на приемлемом уровне.

Уровень развития страхового рынка отражает финансовый потенциал государства и экономическую устойчивость системы в целом.

В развитых странах страхование является стратегическим сектором экономики, обеспечивающее гарантии собственникам при возмещении понесенных убытков. Так же огромную роль в экономике играет наличие огромных инвестиционных ресурсов в страховых компаниях, которые постоянно вкладываются в базовые отрасли и перспективные сферы деятельности.

Актуальность страхования приобретает особую значимость во время структурных преобразований экономики, при которых резко возрастают неопределенность и риски в основных отраслях промышленности.

Страхование занимает ведущую позицию при компенсации убытков, потребность в обеспечении рисков возрастает вместе с развитием рыночной экономики. Страхование обеспечивает устойчивость хозяйственной деятельности предприятия и непрерывность общественного воспроизводства.

Страховой рынок России, активно развиваясь, обращает на себя все большее внимание законодательной и исполнительной власти. Что объясняется результатами, которые достигнуты в последние годы и актуальными проблемами, решение которых необходимо для дальнейшего развития. Вывод, заключается в том, что страхование является важным институтом формирующейся рыночной экономики и, что его роль крайне важна для развития рыночных отношений.

Имущественное страхование – страхование, которое обеспечивает риски, угрожающие имуществу физических и юридических лиц.

Изменения происходящие за последние несколько лет на рынке имущественного страхования, на прямую связаны с ростом страховой культуры населения. Сегодня все больше граждан приобретают жилье за счет собственных средств, а не получают по муниципальным программам, в связи с этим желание застраховать свою недвижимость вполне понятно. Стимулирует имущественное страхование и активно развивающаяся ипотека способствующая росту страхования купленной недвижимости, залогового и титульного страхования.

В настоящее время виды имущественного страхования в нашей стране востребованы в основном у достаточно обеспеченных слоев населения.

В добровольном страховании имущества в последние годы наиболее востребовано страхование загородной недвижимости – коттеджей, дачных домов. В среднесрочной перспективе на рынке ожидается усиление интереса граждан к страхованию квартир, особенно их отделки. Рост спроса связан с так называемым «ремонтным бумом», в последнее время охватившим россиян: работы по ремонту и отделке становятся все более сложными и дорогостоящими, поэтому естественно желание владельца жилья гарантировать, что вложения не окажутся напрасными.

Но все-таки главным фактором препятствующим реальному и значимому росту страхования имущества физических лиц – является низкий уровень доходов населения.

Низкий уровень интереса к имущественному страхованию среди населения, так же объясняется отсутствием на рынке простых и понятных страховых продуктов. Хотя в последнее время, недостаток страховых продуктов компании стараются заполнять. Сегодня появляется всё больше программ, наполняемость которых способна удовлетворить клиентов самого разного уровня достатка и требовательности. На сегодняшний день о своем имуществе начинают заботиться всё больше граждан, прежде всего, люди с уровнем достатка позволяющим приобрести страховой полис. Всё большую популярность сегодня набирают программы экспресс-страхования. Это полноценный договор, при заключении которого не требуется осмотр объекта страхования. Стоимость таких полисов относительно недорогая.

Договор «экспресс-страхования» можно заключить на подходящий период - от 15 дней до года. Такие условия весьма подходящие тем, кто хочет заключить договор, например, только на время отпуска или командировки, средства обеспечены страховой защитой [2].

При всех преимуществах страхования имущества существуют некоторые нюансы, которые впоследствии могут испортить настроение страхователям, если при заключении договора те не слишком внимательно с ним ознакомились. Как правило, в договорах страхования жилья и домашнего имущества, имеют место так называемые сублиматы для отдельных групп имущества. К примеру, за испорченную отделку потолка страхователь сможет получить не более 10% страховой суммы, движимого имущества при отсутствии описи - 15% и т. д. В большинстве случаев это выясняется лишь при наступлении страхового события.

Беря во внимание то, что при заключении договора страхования имущества оно оценивается исходя из действительной (среднерыночной) стоимости имущества (страхователи при этом получают страховое возмещение в полном объеме) и берется полный пакет рисков, то даже с различными скидками (бонусные программы) сумма страховой премии составит несколько тысяч за год страхования. Такие средства из своих доходов выделит единовременно не каждый. Чтобы сделать приобретение полиса более доступным, страховщики идут навстречу своим клиентам, применяя рассрочку при оплате. При этом в большинстве случаев страховщики не применяют повышающих коэффициентов, и несут ответственность с момента оплаты первого взноса [1].

Размер страхового тарифа, исходя из которого придется платить за свое застрахованное имущество, зависит от выбранной страховой компании. Страховщики самостоятельно устанавливают минимальные и максимальные тарифы по разным рискам. При пролонгации договора страхования, по которому не было страховых выплат, компания может понизить ставку страхового тарифа. При наличии выплаты по договору, ставка как правило повышается.

Например, при страховании старых домов, где велика вероятность наступления страхового события, тарифная ставка по договору страхования конструктивных элементов может повышаться в два с половиной раза. Тариф за страхование отделки квартиры (обоев, напольного покрытия и других) — в полтора. За страхование гражданской ответственности человек, проживающий в старом доме, заплатит в два раза больше, чем тот, кто живет в новом [2].

Правильная организация страховой работы и пути ее совершенствования, являются актуальными в наше время, потому что в условиях развития товарно-денежных отношений, повышения самостоятельности товаропроизводителей доля и значение страхования, как способа обеспечения страховой защиты юридических и физических лиц, заметно возрастает. Объективно возникает необходимость в совершенствовании форм и методов организации страховой деятельности.

Страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов.

Социальная роль, выполняемая институтом страхования, действительно велика, но в России о ней вспоминают, как правило, уже после того, как несчастье произошло. Примеров тому может быть много - это и трагедия на Саяно-Шушенской ГЭС, и пожары в средней полосе, и засухи, повлекшие гибель урожаев и последние катастрофические наводнения в Крымске и на Дальнем востоке, после которых в СМИ начинают мелькать сообщения о необходимости и важности страховой защиты граждан. Груз социальных выплат государство медленно, но верно старается переложить на плечи страховщиков. Само по себе это явление, с точки зрения управления финансами страны, верное, однако передача таких обязательств должна неизбежно сопровождаться созданием соответствующей инфраструктуры (в т. ч. законодательной). Ее отсутствие или несовершенство влечет многочисленные проблемы и постепенное снижение привлекательности страхового бизнеса для инвесторов.

К основным видам страхования имущества можно отнести страхование транспортных средств, сельскохозяйственных культур (урожая), животных, страхование имущества от огня и других опасностей и т.д.

Страхование имущества от огня и других опасностей занимает особое значение в настоящее время и требует реформирования.

#### Список используемой литературы

- 1 Архипов, А. Эффективность страховой деятельности / А. Архипов // Аудитор. – 2009. - №8.
- 2 Скачкова, О.А. Страхование / О.А. Скачкова. – Эксмо. – 2010.

### ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПОВЫШЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Жукова О., Ходырев П. –студенты, Книга А.С. – к.э.н., доцент

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

Финансовая грамотность населения представляет собой достаточный уровень знаний и умений в области финансов той части населения, чья профессиональная деятельность не связана с этой сферой жизни, позволяющий правильно оценивать сложившуюся экономическую ситуацию и принимать наиболее выгодные финансовые решения.

Возможно выделить два подхода к определению финансовой грамотности: первый подход характеризует грамотность в области финансов именно как уровень владения некоторым количеством знаний в финансовой сфере, второй же можно назвать компетентностным, так как помимо знаний он предполагает способность применения этих знаний на практике [1, С. 69]. Именно этот подход видится наиболее емким.

Уровень финансовой грамотности населения – многогранная характеристика, показатель, сложно поддающийся количественному выражению. Однако именно уровень финансовой грамотности во многом способен определить экономическое развитие страны в целом.

Так, именно уровень финансовой грамотности определяет сберегательные способности населения, инвестиционную активность домохозяйств – как известно, сбережения населения играют немаловажную роль в инвестиционной модели государства. Начнем с малого, чем выше степень владения населения знаниями и умениями в области сбережения и инвестирования средств, тем большим объемом средств потенциально может оперировать банковская система государства, привлекая средства населения. Таким образом, уровень финансовой грамотности населения косвенно воздействует на множество социально-экономических показателей.

По данным мониторинга финансовой грамотности населения, проведенного в 2010 году, ответы на вопрос: «При покупке финансовой услуги очень часто между покупателем и финансовой организацией заключается договор, в котором прописываются условия оказания услуги, а также права и обязанности сторон. Скажите, пожалуйста, какое из утверждений, скорее, соответствует Вашей практике подписания таких договоров?» 37 % опрошенных сослались на отсутствие опыта подписания таких договоров, 35 % респондентов утверждали о том, что внимательно читают такого рода документы и проясняют все неясные моменты, 15 % подписывали бумаги, даже если имелись неясные или спорные моменты, 6% вовсе не читали договора, полагаясь на слова продавца, и 6 % затруднились с ответом [1, С. 70].

В свете такого распределения ответов и серьезной (21 %) доли опрошенных, полагавшихся на удачу в момент заключения отношений с финансовой организацией, особо интересным представляется вопрос заинтересованности банков в финансовой грамотности населения. Этот вопрос может быть рассмотрен с двух позиций. С одной стороны, банки заинтересованы в качестве кредитных сделок и снижении показателя просроченной

задолженности, стало быть, кредитным организациям выгоден высокий уровень финансовой грамотности населения. С другой стороны, ни для кого не секрет, что выдача банками кредитов строго регламентирована плановыми показателями, поэтому, зачастую, в погоне за выполнением плана, сотрудники кредитных организаций пользуются именно финансовой неграмотностью населения, заинтересованного в кредитных продуктах.

Проанализировав сложившуюся на кредитном рынке ситуацию, авторы данной работы пришли к выводу, что целесообразно рассматривать этот вопрос с трёх позиций: приоритетов кредитной организации относительно финансовой грамотности клиентов в части долгосрочного и краткосрочного кредитования, а так же системы дистанционного банковского обслуживания.

Так, в вопросах, касающихся долгосрочного (ипотечного) кредитования, где просроченная задолженность может обернуться банку созданием крупных резервов, а, значит, значительной потерей ликвидности, кредитные организации страхуются от рисков «по всем фронтам», и осуществляя более пристальный андеррайтинг клиентов, и более глубоко и детально знакомя их с условиями кредитования в целом. Поэтому, заботясь, в первую очередь о качестве долгосрочных кредитных сделок, банки крайне заинтересованы в достаточном уровне знаний клиентами условий кредитования и общей их финансовой компетентностью, которая позволит клиенту оставаться платежеспособным на протяжении всего срока займа.

Единственный момент, когда кредитные организации зачастую пользуются финансовой неграмотностью клиентов, получающих ипотечные кредиты – страхование жизни заемщика, которое в нашей стране является добровольным. Однако этот продукт зачастую навязывается сотрудниками банка, увеличивая реальную стоимость кредитной сделки.

Свою максимальную заинтересованность в финансово-грамотных клиентах банк проявляет в сфере самообслуживания (интернет - банкинг, банкоматы, мобильный банкинг). Обладание клиентами банка некоторыми познаниями в области самообслуживания выгодно как для них самих, так и для банка. С одной стороны, банк несёт куда меньшие издержки, так как затраты на оказание услуг в отделениях банка гораздо выше, к тому же это значительно снижает операционный риск банка. С другой стороны, клиент получает возможность, не затрачивая лишнего времени, совершать операции на более выгодных условиях, чем в отделениях банка. Дополнительным преимуществом для банков в использовании его клиентами систем дистанционного банковского обслуживания состоит в оперативном доведении до них информации о новых продуктах, услугах и возможностях, что в значительной степени отражается на доходах кредитных организаций, и становится существенным стимулом для популяризации дистанционных систем самообслуживания в массах.

Мы определились, что в отношении ипотечного кредитования банк заинтересован в том, чтобы клиент был более осведомлён в плане условий кредитования и своих финансовых возможностей. Несколько другая ситуация обстоит в части краткосрочного кредитования. Здесь банки в меньшей степени заинтересованы в повышении финансовой грамотности клиентов, и ориентированы в большей степени не на качество, а на количество сделок. В данной области банки не чураются от получения дополнительного дохода и снижения своих рисков за счёт пробелов в финансовых познаниях своих клиентов.

Наиболее типичным примером банковского «жульничества» является навязывание своим клиентам страхования обязательств по кредиту или своей жизни и здоровья. Данная процедура не является обязательной и значительно повышает стоимость кредита. Но это не означает, что предложение о страховании однозначно необходимо отклонять, просто необходимо учитывать как затраты на страхование отразятся на конечной стоимости кредита.

Существует и масса других банковских уловок, таких как «беспроцентный кредит», запрет досрочного погашения кредита, а так же всевозможные маркетинговые хитрости,



нацеленные на привлечение клиентов обещаниями максимально выгодных (теоретически) условий кредитования.

Таким образом, образом можно заключить, что в погоне за прибылью банк все же в большей степени заинтересован в повышении финансовой грамотности населения. Особо ярко данная заинтересованность проявляется в рамках долгосрочного кредитования и дистанционного банковского обслуживания. Для достижения этой цели многие банки за последние годы организуют всевозможные программы повышения финансовой грамотности. К примеру, Банк Хоум Кредит организует такую программу, в её рамках предусмотрено проведение семинаров и мастер-классов, дающих определённые знания и навыки взаимодействия с банковской средой.

#### Список использованных источников

1. Кузина, О.Е. Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы) // Деньги и кредит. – 2012. – №1. – С.68-72.
2. Финансовая грамотность [Электронный ресурс]. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа: [http://barnaul.homecredit.ru/fin/index.php?my\\_reg\\_id=1](http://barnaul.homecredit.ru/fin/index.php?my_reg_id=1) – Заголовок с экрана
3. Настоящее и будущее дистанционного банковского обслуживания [Электронный ресурс]. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/pdf/4980.pdf> - Заголовок с экрана

## СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЕСУРС КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Шишкина С.И. - студент, Книга А.С. - к.э.н., доцент

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

Банковский сектор, государство и предприятия ведут активный поиск источников финансирования для реализации своих инвестиционных целей. Одним из таких источников является финансовый потенциал, сосредоточенный у населения в форме сбережений. В настоящее время основная часть сбережений населения тезаврируется в форме наличной национальной и иностранной валюты. Значительное количество свободных денежных средств у российских граждан, с одной стороны, и острая потребность в этих средствах у производственного сектора экономики – с другой, требуют поиска способов привлечения средств населения, создания эффективного института финансового посредничества в организации инвестиционного процесса.

На этапе образования сбережений населения для последующей их трансформации в финансовые активы возникает ряд проблем: барьером в привлечении денежных средств во вклады кредитных организаций является невысокий уровень доходов населения и большая их дифференциация. Другая проблема связана со степенью доверия к финансовым учреждениям: недостаточная уверенность у потенциальных вкладчиков в том, что их средства будут им возвращены, не позволяет развивать денежные отношения с банками. Проблема рассогласования экономических интересов со стороны населения и финансовых организаций тормозит процесс трансформации сбережений населения в инвестиции и является актуальной.

По своему экономическому содержанию сбережения населения представляют собой «отложенное потребление» и нацелены на будущие потребности. Двойственный характер сбережений состоит в том, что это и показатель уровня жизни населения, и один из источников инвестирования. Выделяют две основные формы сбережений: неорганизованные и организованные сбережения. К первой форме относят денежные средства у населения в российской и иностранной валюте, ко второй группе – денежные средства для создания накоплений в виде вкладов в кредитные организации, или для приобретения ценных бумаг [3].

В структуре использования денежных доходов сбережения населения России занимают за период с 2011 по 2014 гг. не более 10%.

Таблица 1 – Использование денежных доходов населения России, 2008-2013 гг., в % к денежным доходам

Направления использования денежных доходов	2008	2011	2012	2013
Покупка товаров и оплата услуг	74,1	73,5	74,2	73,6
Обязательные платежи и разнообразные взносы	12,3	10,3	11,1	11,7
Сбережения	5,4	10,4	9,9	9,8
покупка валюты	7,9	4,2	4,8	4,2
прирост (уменьшение) денег на руках у населения	0,3	1,6	1,3	0,7

Источник: Рассчитано автором. Баланс доходов и расходов населения/ Федеральная служба государственной статистики. – Электронный ресурс – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Основным индикатором, характеризующим сберегательную активность населения, является норма сбережения. Это основная характеристика кредитного потенциала страны, которая указывает на способность экономики финансировать свою деятельность, помогает определить условия для будущего роста. Существуют два способа расчета данного показателя: с помощью системы национальных счетов и балансовым методом. В данной статье расчет нормы сбережений производится балансовым методом. Значение нормы сбережений за период с 2009 по 2013 гг. позволяет говорить о положительной динамике к увеличению сбережений у населения России [2].

Таблица 2 – Норма сбережений населения РФ, в %

	2009	2010	2011	2012	2013
Норма сбережений, %	16	20	22	24	23

Источник: Рассчитано автором. Баланс доходов и расходов населения/ Федеральная служба государственной статистики. – Электронный ресурс – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Сбережения населения представляют собой своеобразный фонд аккумулированных в определенных формах финансовых ресурсов, который при определенных условиях может быть трансформирован в инвестиции.

В пассивах банковской системы удельный вес средств физических лиц, привлеченных во вклады, в 2007-2013 гг. составлял от 21,1 % до 29,5 %, что свидетельствует о значимости данного источника финансовых ресурсов для банковской системы страны [1].

В инвестиционном механизме сбережения рассматриваются как источник запуска в обращение инвестиций, необходимых для обслуживания процессов перераспределения капитала. Процесс инвестирования связан с механизмом приведения в равновесие сбережений и инвестиций, особенностью которого является превращение краткосрочных ресурсов в долгосрочные.

Процесс трансформации сбережений населения в инвестиции можно определить как совокупность взаимосвязанных элементов социально-экономической системы и отношений между ними, в результате взаимодействия которых сбережения населения вовлекаются в экономический оборот в качестве инвестиционного ресурса [4].

Коммерческий банк как институт трансформации сбережений населения в инвестиции способен повлиять на положение реального сектора производства. Выполняя кредитную и депозитную функции, банк обеспечивает аккумуляцию свободных капиталов и ресурсов, необходимых для поддержания непрерывности и ускорения производств и последующее их перераспределение.

В экономической литературе в различных подходах выделяют два или три этапа процесса трансформации сбережений населения в инвестиции в коммерческих банках. На наш взгляд, данный процесс целесообразно представить как четыре, что позволяет более четко выявить проблемы, возникающие в процессе трансформации сбережений в инвестиции.

Таблица 3 – Этапы трансформации сбережений населения в инвестиции

1	Образование сбережений населения для последующей их трансформации в организованную форму (финансовые активы)
2	Аккумуляция организованных сбережений в банковском секторе в качестве инвестиционного ресурса коммерческого банка
3	Выдача привлеченных средств банка в форме кредитных ресурсов для юридических предприятий
4	Использование средств от кредитов в инвестиции в основной капитал

Проблемы, возникающие на первом этапе трансформации сбережений населения в инвестиции, связанные с недостаточной сберегательной активностью населения, недоверия банковским структурам, решаемы. Коммерческие банки способны их устранить путем совершенствования банковского гарантирования вкладов, повышения качества обслуживания в банковском секторе экономики.

Сбережения населения преобразуются в реальные инвестиции после прохождения всех этапов инвестиционного механизма.

В условиях стабильного развития экономики большая часть сбережений превращается в инвестиции. Нестабильность же экономического положения порождает противоположные явления – кризисное состояние экономики, высокие темпы инфляции приводят к тому, что значительная часть сбережений не вовлекается в инвестиционный процесс, а используется на товарные запасы или расходуется на приобретение иностранной валюты. Другая часть сбережений направляется в сферы, где ожидается более высокая прибыль и более быстрое ее получение. Значительная часть инвестиций приобретает краткосрочный, спекулятивный характер. Доля долгосрочных производственных инвестиций сокращается. Это приводит к падению темпов роста производства, сокращению занятости, снижению уровня потребления и сбережений [3].

Коммерческие банки, привлекая средства населения, формируют значимый инвестиционный ресурс для развития национальной экономики. Создание прочной системы привлечения средств населения в качестве инвестиционных ресурсов, которая гарантировала бы их возврат и стимулировала экономический рост, является одной из ключевых задач на пути трансформации сбережений в инвестиции.

#### Список использованных источников:

1. Галимова, А.Ш. Денежные сбережения населения как источник инвестиций/А.Ш. Галимова, А.Ф. Хатмуллина// Экономика и менеджмент инновационных технологий – 2014.
2. Ибатуллин Н.Ф. Теоретические основы исследования трансформации сбережений населения в инвестиции // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2010. – № 37. – С.97–100.
3. Осипов А.А. Трансформация сбережений в инвестиции в экономике России. – Тверь: ТФ СЗАГС, 2005. – 120 с.
4. Орлов Л.Ф. Сбережения в механизме трансформации доходов домохозяйств в инвестиции // Вестн. Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – 2011. – № 5. – С.11–16.

5. Сбережения населения в Российской Федерации как источник финансирования инвестиций - автореферат. – Лапаев А.С. – 2010.

## ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ИПОТЕЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Горбачева А.Д. – магистрант

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

Кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. На финансовом рынке кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее рискованной [3].

Ипотечное кредитование – один из видов кредитных операций банков.

Термин «ипотечное кредитование» используется наряду с понятиями «ипотека» и «ипотечная система». Под данным определением следует понимать систему, включающую в себя помимо элементов ипотечной системы также кредит, выданный под обеспечение ипотекой (залогом недвижимости), зарегистрированной в государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним, и механизм рефинансирования кредиторов, выдавших ипотечный кредит [2].

Согласно ст. 819 ГК РФ банк по кредитному договору обязуется предоставить денежные средства (кредит) заемщику в таком размере и на таких условиях, которые предусмотрены договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму, а также уплатить за нее проценты. Таким образом, кредитор получает право требования исполнения договорных обязательств к заемщику.

Гарантией исполнения договорных обязательств является ряд средств защиты кредитора - способов обеспечения исполнения договорных обязательств, предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации. Одним из таких способов является залог.

Термин «ипотека» используют в тех случаях, когда:

1) речь идет о залоге недвижимого имущества, находящегося в собственности залогодателя (строений, сооружений, земельных участков и т.п.), с целью получения ипотечного кредита;

2) заинтересованное лицо получает в кредитной организации денежные средства для дальнейшего приобретения объекта недвижимости. При этом кредит является целевым, что имеет важное значение в плане дальнейшего правового регулирования возникающих правоотношений, а указанный объект недвижимости находится в залоге у кредитной организации.

Общее в этих случаях - залог недвижимого имущества (земельных участков, предприятий, зданий, сооружений, квартир и т.п.) для получения денежных средств (суды, кредита).

Перечень имущества, которое может быть заложено по договору ипотеки, ограничен законодательно в соответствии с п.1 ст. 130 ГК РФ [4].

Ипотека жилых домов и квартир имеет ряд особенностей [4].

Не допускается ипотека индивидуальных и многоквартирных жилых домов и квартир, находящихся в государственной или муниципальной собственности.

Ипотека жилого дома или квартиры, находящихся в собственности несовершеннолетних граждан, ограниченно дееспособных или недееспособных лиц, над которыми установлены опека или попечительство, осуществляется в отдельном порядке, предусмотренном гражданским законодательством.

Если иного не предусмотрено федеральным законом или договором, жилой дом или квартира, приобретенные или построенные полностью либо частично с использованием кредитных средств банка или иной кредитной организации либо средств целевого займа, предоставленного другим юридическим лицом на приобретение или строительство жилого

дома или квартиры, считаются находящимися в залоге с момента государственной регистрации права собственности заемщика на жилой дом или квартиру.

Залогодержателем по данному залогу является банк или иная кредитная организация либо юридическое лицо, предоставившие кредит или целевой заем на приобретение или строительство жилого дома или квартиры.

Ипотека может быть установлена на указанное ранее имущество при условии, что оно принадлежит залогодателю на праве собственности или на праве хозяйственного ведения. Права на него должны быть зарегистрированы в порядке, установленном для государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, и этот факт должен подтверждаться соответствующими документами.

Не допускается ипотека следующего имущества:

1) изъятого из оборота;

2) имущества, на которое в соответствии со ст. 50 Федерального закона от 02.10.2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» не может быть обращено взыскание (оно указано в Перечне видов имущества граждан, на которое не может быть обращено взыскание по исполнительным документам) [5];

3) имущества, в отношении которого предусмотрена обязательная приватизация либо приватизация которого запрещена.

Основным правовым документом, который регулирует основания возникновения, порядок оформления и юридические последствия возникновения самой ипотеки, является ФЗ №102 «Об ипотеке (Залоге недвижимости)». В нем конкретизированы условия предоставления кредита для приобретения недвижимости с дальнейшим залогом прав на нее. Рассмотрена также вся цепочка правоотношений сторон в случае нарушения исполнения обязательств со стороны заемщика, и порядок обращения взыскания на заложенное имущество.

Положением о жилищных кредитах, утвержденным Указом Президента Российской Федерации от 10 июня 1994 г. № 1180 [1], на территории Российской Федерации установлен порядок предоставления банками юридическим и физическим лицам кредитов на строительство жилья, обустройство земельных участков, на приобретение жилья при условии залога недвижимого имущества.

В 2014 году ипотека являлась самым благополучным сегментом кредитования населения и основным драйвером его роста. Так, объемы выдачи потребительских (не ипотечных) кредитов за 2014 год снизились на 7,6% по сравнению с прошлым годом, в то время как объемы выдачи ипотечных кредитов выросли на 30%. Доля выдачи ипотечных кредитов в общем объеме кредитования физических лиц по итогам 2014 года выросла на 5 п.п. (по сравнению с 2013 г.) и достигла рекордных 20,4%.

Таким образом, ипотечное кредитование – это один из видов кредитных операций банков; вид залога, при котором заложенное имущество остается во владении залогодателя до наступления срока платежа. Ипотечное кредитование - один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет наиболее выгодно сочетать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и других кредиторов - в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса - в ритмичной загрузке производства и, конечно же, государства, заинтересованного в общем экономическом росте.

#### Список использованной литературы

1. Банковское дело: учебник / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой.- 7-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2013.- 592 с.: ил.
2. Гугнюк, И.Г. Доступность банковских услуг на современном этапе / И.Г. Гугнюк // Банковское право.- 2014.- № 3.- С. 50 – 56.
3. Иванов, В.В. Ипотечное кредитование / В.В. Иванов.- М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2011.- 273 с.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 04 октября 2014 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации.- 1998.- № 31.- Ст. 3824.

5. О кредитных историях: федер. закон от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ (в ред. от 28 июня 2014 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации.- 2005.- № 1 (часть 1).- Ст. 44.

## СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Горбачева А.Д. – магистрант

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

Актуальность ипотечного кредитования заключается в способности решить социальные проблемы многих россиян. Наличие собственного жилья вносит в жизнь людей элемент благополучия и стабильности, и очень важно, по мнению социологов, чтобы жилье появлялось как можно раньше, а не после десятилетних ожиданий. В этом отношении альтернативы ипотечному жилищному кредитованию не существует.

На развитие и организацию ипотечного кредитования в любой стране оказывает влияние целый комплекс условий и факторов.

Существенно влияют на развитие ипотечного кредитования политические факторы такие как: общая стабильность государственной системы, предсказуемость или непредсказуемость политического режима, наличие или отсутствие внешних угроз, военной или экономической экспансии других стран, возможность или недопустимость экспроприационных мер.

Правовые факторы, оказывающие влияние на развитие рынка ипотечного кредитования, определяются общим состоянием правовой среды общества.

К экономическим факторам, влияющим на развитие ипотечного кредитования, можно отнести: общее развитие кредитно-финансового рынка и рынка ценных бумаг в государстве, твердость валюты и уровень инфляции, платежеспособность населения, определяющая общий масштаб и динамику рынка недвижимости.

Рынок ипотечного кредитования в России развивается достаточно быстрыми темпами, но при этом сталкивается с рядом трудностей. Проблемы ипотеки в России можно условно разделить на несколько групп: высокая стоимость жилищных кредитов и низкая платёжеспособность населения, проблемы в банковском секторе, недостаточная государственная поддержка и малое количество социальных программ.

В РФ более 60% населения нуждаются в улучшении жилищных условий, но лишь единицы из них могут самостоятельно приобрести жилье по причине низкого уровня дохода [2]. С учетом того, что средняя зарплата в Российской Федерации в 2014 году составляет около 30 000 рублей (в Алтайском крае – около 19 000 рублей), ипотека для широких слоев населения либо вообще недоступна, либо превращается в многолетнюю финансовую зависимость. Эта проблема может быть решена только с ростом благосостояния населения.

Одна из главных проблем жилищного кредитования в России – высокие процентные ставки по ипотечным кредитам. Средняя ставка выдачи по ипотечным кредитам в декабре составила 13,2%, что является максимумом с конца 2010 года. Решение данной проблемы ипотеки в России заключается в снижении темпов инфляции.

Риски банков также связаны с неплатежеспособностью заемщиков. Кроме того, серьезные опасения банков вызывает Закон о банкротстве физических лиц (ФЗ-№127)[4]. Согласно этому закону, должника нельзя выселить из ипотечной квартиры, если это его единственное жилье. Если закон будет действовать и дальше в такой редакции, должники начнут массово объявлять себя банкротами, а банки не смогут забрать и реализовать залоговую квартиру.

Ипотечные кредиты, помимо всего прочего, являются инструментом решения социальных задач. Государство разработало ряд программ для молодых семей, военнослужащих, молодых учителей и ученых. Как показывает практика, почти все эти программы требуют доработки. Сами банки не заинтересованы во внедрении социальных программ, так как это для них нерентабельно. Банк будет предлагать социальные ипотечные кредиты только в том случае, если ему компенсируют из бюджета страны финансовые потери от предоставленных заемщикам льгот.

Еще одной основной причиной того, что ипотека становится менее доступной – рост цен на недвижимость. В свою очередь более доступная ипотека провоцирует рост стоимости жилья.

Таким образом, необходимо удерживать некий разумный баланс и повысить доступность ипотеки, по крайней мере, без существенного роста цен.

Можно отметить, что не смотря на существующие проблемы в 2014 году ипотечный рынок в России, показал уверенную динамику прироста. [2]. По данным Банка России, в 2014 году было выдано более 1 млн ипотечных кредитов на общую сумму 1,76 трлн рублей, что в 1,23 раза превышает уровень 2013 года в количественном и в 1,30 – в денежном выражении.

Анализируя основные недостатки ипотечного кредитования, можно сделать вывод, что средней заработной платы в принципе не достаточно для приобретения и погашения ипотеки, и что это положение усугубляется «барьерами» в процессе получения ипотеки, недостаточностью банковских ресурсов и ростом цен на жилье.

Поэтому решение данной проблемы возможно осуществить с помощью целевой государственной поддержки. Суть, которой заключается в погашении суммы кредита или процентов по ипотечному кредиту за счет страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Величина этих взносов по состоянию на декабрь 2014 г. составляет 30%. Согласно данной поддержки, государство, в течение погашения ипотеки, лицом, взявшим на себя данное обременение, обяжет его работодателя перечислять страховые взносы не во внебюджетные социальные фонды, а в банк, в счет погашения ипотеки или процентов по ипотеке.

Важно также подчеркнуть, что целью данной поддержки не является покупка жилья для населения за счет государства. Это поддержка населения за счет налогов, направленных на нужды населения в виде повышения его платежеспособности только при получении ипотеки или других кредитов для улучшения жилищных условий.

Будущее жилищного кредитования выглядит довольно оптимистично, если государству удастся решить ряд проблем: обеспечить рост благосостояния населения и его уверенности в завтрашнем дне, снизить темпы инфляции, увеличить количество программ социальной направленности.

#### Список использованной литературы

1. Афолина А. В. Все об ипотеке. — Система ГАРАНТ, 2009 г.
2. Банк России [Электронный ресурс] // URL: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – (Дата обращения 20.10.2014).
3. Сочнев, Д.В. Административно-правовое регулирование кредитных рисков в современных условиях / Д.В. Сочнев // Административное и муниципальное право.- 2013.- № 6.- С. 82 – 86.
4. Федеральный закон от 26 октября 2002 года №127-ФЗ « О несостоятельности (банкротстве)»

## КОНЦЕПЦИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИЗДЕРЖЕК БАНКА ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА АУТСОРСИНГ: СУЩНОСТЬ, ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

Кашеева А.С. – студент, Костюкова С.Н. – к.э.н., доцент  
Полоцкий государственный университет (г. Новополоцк)

По мнению экспертов «прошло то время, когда банки старались делать самостоятельно буквально все: от профессионально-технического обучения персонала и разработки автоматизированной банковской системы до реконструкции офисов и изготовления пластиковых карточек. Сегодня аутсорсинг бизнес-процессов – динамично развивающийся способ оптимизации деятельности банка» [1].

Аутсорсинг, в общем понимании, – это передача организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в определенной области, на основании договора [2].

Передача некоторых функций банка на аутсорсинг может значительно сократить его затраты. При этом необходимо понимать, что кроме фактических затрат руководство может не дооценивать величину альтернативных затрат.

Альтернативные издержки (opportunity costs) представляют собой выражение упущенных выгод (например, прибыли или дохода) при выборе одного из альтернативных вариантов использования ресурсов в силу отказа от другого альтернативного варианта. Этот вид издержек также называют издержками альтернативных возможностей и упущенных выгод. Суть этого вида издержек в том, что какой бы вариант или стратегия ни были выбраны – у каждого из них существуют свои специфические издержки в виде либо потерь, либо рисков.

Концепция альтернативных издержек использует следующие принципы:

1) при обосновании финансовых решений следует ориентироваться на денежные потоки, порождаемые именно этими решениями;

2) учитываться должны только те денежные потоки, которые имеют непосредственное отношение к принимаемому решению, поступления и расходования денежных средств, независимо от времени, не связанные с принимаемым решением, не должны браться в расчет;

3) принимаемое решение не может оказать влияние на уже понесенные расходы или полученные ранее доходы, поэтому во внимание принимаются только будущие денежные потоки [3];

4) ресурсы всегда ограничены, использование их в одном направлении исключает их применение в другом;

5) объем предложения обуславливается не затратами на производство, а степенью полезности: отказ от другой альтернативы должен быть компенсирован [4].

Передача функций организации внешнему исполнителю (аутсорсеру) может стать довольно грамотным решением для сокращения затрат банка, а также высвобождения средств, которые можно направить на развитие его основных видов деятельности.

При этом важным аспектом при принятии решений о передаче некоторых бизнес-процессов банка на аутсорсинг является объективная оценка как фактических, так и альтернативных его затрат.

В этой связи проведем сравнение двух альтернативных вариантов управленческих решений: выполнять бизнес-процессы банку самому или передать их на аутсорсинг, здесь и начинают проявлять себя альтернативные издержки.

В таблице 1 приведен сравнительный анализ перечней фактических и альтернативных затрат банка при внутреннем исполнении бизнес-процессов и при передаче некоторых из них на аутсорсинг.



Таблица 1 – Сравнительный анализ фактических и альтернативных затрат банка при внутреннем исполнении бизнес-процессов и при передаче некоторых из них на аутсорсинг

Затраты банка при переходе на аутсорсинг		Затраты банка при внутреннем исполнении функций	
фактические	альтернативные	фактические	альтернативные
Стоимость исполнения функций по договору аутсорсинга*количество обращений к аутсорсеру в месяц.	Потеря доходов банком по причине неудовлетворенности клиентов: 1) качеством и 2) сроками выполнения работ аутсорсером.	Заработная плата сотрудников с начислениями. Социальный пакет. Материальные затраты. Затраты на аренду площадей. Услуги связи. Затраты на обучение персонала Затраты на программное обеспечение, оборудование и т.д. Затраты на амортизацию оборудования. Прочие затраты.	Потери при высокой текучести кадров. Непредвиденные расходы на увольнение сотрудников. Дополнительные расходы на поиск новых работников и их обучение. Некачественное исполнение функций новичками.

На основании данных таблицы 1, можно заключить, что в связи с тем, что управленческий аппарат банка заинтересован в нормальном функционировании организации, максимизации прибыли и минимизации издержек, можно сделать вывод, что идентификация как фактических, так и альтернативных затрат позволит сделать правильный выбор в пользу аутсорсинга либо против него. При этом, большинства из возможных рисков можно избежать.

Также, при передаче некоторых бизнес-процессов на аутсорсинг, высвободив время и средства, организация может развивать свои сильные стороны по основным направлениям, что поможет в будущем значительно увеличить финансовые результаты банка.

Таким образом, приняв во внимание все изложенные в статье доводы «за» и «против» аутсорсинга, можно сделать вывод, что риски, если они и будут, будут оправданны, ведь перед банковской организацией, которая собирается передать часть внутренних бизнес-процессов, как правило, вспомогательных, на аутсорсинг, открывается масса новых возможностей для развития и значительного сокращения затрат. В общем итоге, положительными моментами аутсорсинга являются:

- сокращение центров затрат;
- концентрация сил и усилий только на основных видах деятельности;
- быстрое и качественное выполнение работ высококвалифицированными специалистами;
- сокращение рабочих мест, что ведет к уменьшению затрат на оплату труда и уменьшению отчислений на оплату труда;
- уменьшение затрат на аренду помещений.

Высвобожденные за счет этих факторов средства станут для банка положительным эффектом от аутсорсинга.

Список источников:

1. Аутсорсинг в банках: проблемы, решения, перспективы [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : <http://yandex.by/clck/jsredir?from>. – Дата доступа: 09.03.2015.

2. Аутсорсинг – Википедия [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа :<http://ru.wikipedia.org/wiki/Аутсорсинг>. – Дата доступа: 09.03.2015.
3. Бахрамов, Ю.М. Финансовый менеджмент: для экономических специальностей вузов / Ю.М.Бахрамов, В.В.Глухов – Издательский дом «Питер», 2011, – 495 с.
4. Альтернативные издержки в финансовом менеджменте [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://studopedia.org/3-10705.html>. – Дата доступа: 03.04.2015.

## ЭЛЕМЕНТЫ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Виноградова Е.А.– студент, Богатырева В.В.. – к.э.н., доцент  
Полоцкий государственный университет (г.Новополоцк)

Актуальность темы исследования predetermined высокой популярностью венчурного предпринимательства в мире Экономическая роль венчурного предпринимательства заключается в обеспечении финансовыми ресурсами инновационных компаний, в повышении качества управления ими в содействии получению инновационной компанией высокой прибыли. Исследование механизмов формирования венчурного капитала основано преимущественно на зарубежном опыте, хотя и в разработке научных проблем отечественного венчурного финансирования сделано немало. С переходом к рыночным отношениям всё более насущной становится необходимость исследования вопросов формирования действенных механизмов регулирования экономических процессов, способов их взаимодействия и оценки влияния на конъюнктурную динамику. В условиях построения инновационно - ориентированной рыночной экономики вопросы функционирования инвестиционных финансовых механизмов и их прикладная эффективность для достижения целей модернизации приобретают всю большую актуальность. Особый интерес в этой связи вызывает финансовый механизм венчурного инвестирования как действенный способ осуществления инновационного прорыва индустриальной экономики. Венчурное инвестирование - вид инвестирования, присущий развивающимся, динамично растущим рынкам. Подразумевается приобретение акционерного, уставного капитала новых или растущих компаний, при этом приобретенная доля меньше контрольного пакета. Инвестируемые средства направляются преимущественно на развитие бизнеса.

Финансовый механизм — совокупность видов, форм организации финансовых отношений, специфических методов формирования и использования финансовых ресурсов и способов их количественного определения[1]. Под формой организации финансовых отношений понимается внешний порядок их организации, т. е. установление механизма аккумуляции, перераспределения и использования финансовых ресурсов и условий его реализации на практике. Анализ существующих в экономической литературе определений финансового механизма и его структурных элементов, позволяет выделить следующие методологические моменты, присущие характеристике финансового механизма:

- финансовый механизм представляет собой систему организации финансовых отношений, возникающих по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов субъектами этих отношений;
- воздействие финансового механизма на финансовые отношения осуществляется посредством комплекса многокомпонентных структурных элементов финансового механизма (финансовые рычаги, инструменты, методы, способы и др.);
- объектом воздействия финансового механизма выступают финансовые ресурсы, в результате формирования, распределения и использования которых складываются централизованные и децентрализованные фонды денежных средств;
- финансовый механизм выполняет ряд функций, нацеленных на достижение заданного результата.

Многообразие и сложность финансовых взаимосвязей, форм и способов организации движения финансовых ресурсов детерминируют многоуровневость конструкции финансового механизма венчурного инвестирования. Основываясь на общем представлении об элементной структуре финансового механизма, можно выделить следующие основные подсистемы:

- ресурсную подсистему – представляющую собой совокупность источников ресурсов для обеспечения процесса формирования целевых фондов денежных средств;

- мобилизационную подсистему – включающую в себя финансовые методы, инструменты, рычаги и способы, посредством которых реализуется эффективное формирование, распределение и использование финансовых ресурсов;

- инфраструктурную подсистему – способствующую установлению взаимосвязей и обслуживающую взаимодействие между субъектами и объектами венчурного инвестирования;

- подсистему нормативно-правового обеспечения - регламентирующую деятельность участников инвестиционного процесса и движение финансовых потоков между ними;

- информационную подсистему – обеспечивающую участников венчурного инвестирования экономической, коммерческой, финансовой, юридической, технической и иной необходимой информацией [2].

Анализ мировой практики финансирования высокорисковых инвестиций показал, что среди методов финансирования венчурных проектов можно выделить:

- самофинансирование, т.е. осуществление инвестирования только за счет собственных средств;

- акционирование, а также иные формы долевого финансирования;

- кредитное финансирование (инвестиционные кредиты банков, выпуск облигаций);

- бюджетное финансирование;

- смешанное финансирование на основе различных комбинаций рассмотренных способов;

- проектное финансирование.

Реализация указанных методов осуществляется посредством соответствующих им инструментов (таблица 1).

Таблица 1 - методы и инструменты финансового механизма венчурного инвестирования

Методы	Инструменты
Самофинансирование	-Персональные сбережения предпринимателя; -Личные средства знакомых и друзей; -Иные частные средства, переданные на безвозмездной основе.
Долевое	-Акционерный капитал (обычные акции, привилегированные акции, опционы и варранты); -Квазиакционерный капитал (акции, подлежащие выкупу, конвертируемые долговые обязательства).
Долговое	-Инвестиционные кредиты банков; -Инвестиционные кредиты специализированных небанковских финансовых институтов; -Товарный кредит; -Финансирование дебиторской задолженности (факторинг); -Бридж-финансирование; -Частные средства, переданные в долг.
Бюджетное	-Гранты; -Средства дарственных фондов; -Средства специализированных фондов по поддержке науки, инноваций, развития технологий; -Средства академических и отраслевых базовых институтов,

	университетов, а также конструкторские бюро и иные научно-технические учреждения.
Смешанное	Комбинация нескольких различных инструментов.

Можно сделать вывод, что выбор метода и инструментов финансирования инвестиционного проекта зависит от ряда факторов: предпочтений инвестора, защиты прав собственности предпринимателем, наличия или отсутствия залогового имущества и обеспечения, проработанности бизнес-плана, социальной значимости и бюджетной эффективности в случае господдержки. Как видно, выбор того или иного способа финансирования зависит в основном от готовности инвестора принимать на себя риски, связанные с их реализацией.

Методы, инструменты, финансового механизма венчурного инвестирования, в первую очередь, способствуют трансформации аккумулированных средств в венчурные проекты и их дальнейшему расходованию, в связи с чем совокупность указанных элементов может быть объединена в единый комплекс - мобилизационную подсистему. Однако реализация элементов мобилизационной подсистемы была бы невозможна без пошагового информационного, инфраструктурного и нормативно-правового обеспечения. Указанные подсистемы венчурного инвестирования включают в себя организации частного и государственного сектора, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом, обслуживают инновационную деятельность в рамках норм, целенаправленно регулируемых государственной политикой.

Инфраструктурная подсистема, а также подсистема информационного обеспечения и нормативно-правового призвана выступать связующим звеном между первыми двумя подсистемами и формировать условия для повышения действенности всей системы

Учитывая вышесказанное, можно заключить, что финансовый механизм, это одновременно организованная и организующая система, имеющая определённую структуру, посредством которой достигаются системные цели. Принимая во внимание, что само исходное понятие «механизм» выступает одновременно и как объективная форма проявления протекающих процессов, и как их регулятор, целесообразным выглядит рассмотрение финансового механизма как совокупности форм, методов и инструментов организации финансовых отношений, посредством которых осуществляется формирование, распределение и использование финансовых ресурсов. Такое определение сущности финансового механизма подчеркивает системность его воздействия на процессы аккумуляции, распределения и использования финансовых ресурсов, протекающие в процессе инвестирования венчурного капитала. Необходимость рассмотрения методов и способов организации финансовых отношений при этом обуславливается высокой значимостью организационного - управленческого потенциала инвестора при осуществлении венчурной деятельности и зависимостью от инфраструктуры и опосредующих факторов.

#### Список источников

1. Дараева, Ю.А. Управление финансами / Ю.А. Дараева. - Москва: ЭКСМО, 2008. - 22 с.
2. Макаренко, Ю.Г. Финансовый механизм венчурного инвестирования: элементная структура, функции, методы и инструменты / Ю.Г. Макаренко // Управление экономическими системами. - Выпуск 36 – 2011.
3. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России в 2005 – 2010 гг. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.allventure.ru/lib/>.

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ, КАК СРЕДСТВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Валишева Э.М.- студент, Астраханцева Е.А. – к.э.н., доцент  
Казанский федеральный университет (г. Казань)

Бухгалтерский учет- это основной способ получения экономической информации о хозяйственной деятельности предприятия. В настоящее время всю информацию о произведенных сделках и совершенных хозяйственных операциях можно получить по данным финансовой отчетности.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность характеризует предприятие в целом и помогает определить влияния различных экономических факторов на финансовое положение предприятия, а так же учесть и раскрыть всю необходимую информацию для принятия различных различных управленческих решений. Бухгалтерская отчетность является средством информации как собственников, так и внешних участников хозяйственного процесса предприятия. Базой для принятия управленческих решений на предприятии носит экономический характер. Данные отчетности, используемые внешними пользователями для оценки эффективности деятельности предприятия, а так же для экономического анализа в самой организации. Однако в настоящее время бухгалтерская отчетность, используемая организациями, не является безупречной и требует некоторой модификации и усовершенствования.

В процессе обновления бухгалтерского учета, который продолжается более 20 лет, постоянно изменяются формы финансовой отчетности, что значительно усложняет читаемость, которые приводят к принятию неправильных управленческих решений. Влияние показателей бухгалтерской отчетности на принимаемые решения очень актуально в наше время. Исследование данного вопроса поможет выявить основные проблемы и решить их.

В настоящее время существует несколько основных проблем, характеризующую бухгалтерскую отчетность:

- существуют различия между данными бухгалтерской отчетности и принимаемых на их основе решений;
- ориентация отчетности на инвесторов и кредиторов, что в свою очередь заставляет бухгалтеров завышать реальные экономические показатели;
- не допускается изменение действующих правил на основе профессионального суждения составителя.

Основной парадокс бухгалтерского учета по мнению Соколова «бухгалтерский учет нельзя понять из самого бухгалтерского учета». Согласно авторской интерпретации содержания этого парадокса, бухгалтерский учет представлен, прежде всего, в виде процедуры регистрации фактов хозяйственной жизни, но сама процедура не раскрывает содержания этих фактов [4].

Методы бухгалтерского учета, направлены на получение информации и изучение его предмета, основным предметом является капитал и все движения связанные с ним в процессе хозяйственной деятельности предприятия.

Бухгалтерский учет- это основной элемент, который помогает контролировать наличие и состояние вложенного капитала во всей хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, а так же способствует его увеличению или уменьшению в деятельности предприятия [3].

Реформирование бухгалтерской отчетности из элемента метода бухгалтерского учета в совокупность форм и таблиц, составленных по информации, получаемой из разных видов учета, не было своевременно замечено и осмыслено в теории бухгалтерского учета.

Некоторые учебники продолжали утверждать, что "сущность бухгалтерской отчетности состоит в том, что она является заключительным элементом метода бухгалтерского учета и призвана произвести соответствующее обобщение его данных из системы счетов

посредством группировки и отражения их сальдо в удобной для восприятия табличной форме" [4].

Другие утверждают, что "бухгалтерская отчетность представляет собой систему взаимосвязанных показателей, содержащую информацию о результатах хозяйственной деятельности и финансовом положении организации, комплексно характеризующей ее имущественное и финансовое положение".

Исследования данного вопроса в бухгалтерском учете позволяют выявить различные недостатки в использовании бухгалтерской терминологии, которые ведут к недоразумениям и ошибкам. Применение тех или иных терминов требует огромного внимания и серьезного научного подхода. В каждом отдельном случае необходимо всестороннее изучение теории вопроса и научное обоснование соответствующих предложений.

Последовательное составление финансовой отчетности, призвана раскрыть сущность хозяйственной деятельности организации, которые по словам Соколова «привносится в учет, а не вытекает из него», но те факты которые будут вноситься в учет и реализовываться через его процедуры, будет зависеть информация, получаемая пользователями отчетности, каждый из которых по мнению Я.В.Соколова, «видит в учетных данных то, что его прежде всего интересует».

Основная ошибка на содержание финансовой отчетности у пользователей – это несоответствие данных, которые определяются методологией бухгалтерского учета и ожиданием данных, которые формируются у их пользователей. Данное различие это не только недостаток учетных знаний, это возможное расхождение между развитием методологии учета и традициями использования показателей отчетности на практике. Примером данного несоответствия является реализация теорий статистического и динамического баланса.

Информация, которую хотят видеть в финансовой отчетности ее пользователи, определяются не посредственно их интересами, т.е информационными потребностями этого пользователя. Эти потребности, зависящие от содержания тех решений, которые принимаются на основе оценки учетных данных, определяют информационные запросы участников экономических отношений к бухгалтерскому учету - фактически спрос на те или иные данные относительно хозяйственных фактов и положении дел фирмы в целом. Это, соответственно, спрос и на определенные методы учета и их применение на практике.

Таким образом, содержание отчетности понимается не через определившую ее методологию бухгалтерского учета, а через "предисловие" к ней, "предписывающее" пользователю ложное ее восприятие и лишаящее его возможности воспринимать данные "без предварительных рефлексий", заданных уже существующими и в действительности не связанными с получаемой информацией ожиданиями.

Бухгалтерам очень часто приписывают роль простого фиксатора того, что происходит в организации на самом деле. Они должны показывать то, что есть и кредиторы должны видеть, сколько у твоей фирмы имущества, акционеры – то сколько прибыли им принесёт каждый вложенный рубль, налоговые органы – то сколько организация должна заплатить бюджету. Но бухгалтера на протяжении многих лет не показывают ту действительность, которая происходит на предприятии на самом деле. На склад привозят материалы, в цехе работают станки, в кассу вносят деньги, которые затем неудачно тратятся. Бухгалтер же при этом показывает поступления материалов методом «ФИФО», «амортизацию основных средств», фиксирует «расходы будущих периодов».

Итак, бухгалтерская информация и ее содержание является предметом рационального выбора участников экономических отношений, и с этой точки зрения допустимо говорить о "рынке" бухгалтерской отчетности. Именно исторически формировавшиеся рациональные потребности пользователей бухгалтерской отчетности привели в настоящее время к разделению таких "рынков" на области финансового и управленческого бухгалтерского учета.

В этой связи следует отметить, что еще в 1981 г. в условиях социалистической экономики и детального инструктивного регулирования отечественной учетной практики В. Ф. Палий и Я. В. Соколов в своей книге "АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета" отмечали, что концептуальная реконструкция фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете "осуществляется в соответствии с целями, выдвигаемыми теми, кто управляет хозяйственной деятельностью. Однако это не одна цель, к которой как к пределу должен стремиться бухгалтерский учет. Цели меняются, так как каждая цель должна быть адекватна функциям управления. Соответственно, меняются задачи и содержание концептуальной реконструкции фактов хозяйственной деятельности" - задачи бухгалтерского учета [2].

Не следует забывать эти замечательные слова наших учителей, ведь окружающий нас мир, уважаемые коллеги, постоянно меняется, и мы всегда должны быть готовы отразить эти изменения бухгалтерской записью.

Свойство бухгалтерской отчетности, как ее индивидуальную достоверность для конкретного пользователя. Индивидуальная достоверность, таким образом, характеризуется степенью доверия пользователя к учетной информации и его восприятием полученной отчетности, которое и формирует его действия на рынке как реакцию на нее. Поэтому важно не то, что величина отраженной в отчетности прибыли характеризует не объем денежных средств, а то, что пользователь, получая информацию, например, о годовой прибыли в размере 500 млн руб., понимает: эта та сумма, которую смогут "поделить" между собой акционеры.

Важнейшая задача теории и практики бухгалтерского учета состоит в определении тех точек зрения, с которых рассматривается и воспринимается бухгалтерская информация участниками экономической деятельности.

Список использованных источников:

1. Астраханцева Е.А., Фахретдинова Э.Н. Пользователи финансовой отчетности с позиции экономической безопасности // Научное обозрение. 2014. № 9-1. С. 255-257.
2. Пятов М.Л. Достоверность бухгалтерской отчетности// Бухгалтерский учет. 2011. № 6. - С. 91-93.
3. Сидоров И.М. Эволюция моделей бухгалтерского учета//Бухгалтерский учет. 2013. № 9. – С. 119-121.
4. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни.- М: [Магистр](#), [Инфра-М](#) , 2010.-224 с.

#### К ВОПРОСУ О «НАЛОГЕ НА ИНТЕРНЕТ»

Демина Ю.К. – студент, Горяинова Е.О. – ст. преп.  
Алтайский государственный университет (г. Барнаул)

Осенью 2015 года Государственная Дума Российской Федерации планирует принять закон о внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации в части совершенствования оборота интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационных сетях. Эти изменения нарекли «налогом на интернет», который призван главным образом побороть использование нелегального контента в глобальной сети. Причем налогоплательщиками будут являться все интернет-пользователи, независимо от того, скачивают ли они какие-либо музыкальные (с текстом или без текста), литературные, аудиовизуальные произведения, записи исполнений и фонограммы в цифровой форме или нет. Заключение договора интернет-пользователя с информационным посредником означает согласие такого лица на предоставление ему глобальной лицензии - лицензионного договора, по которому лицензиату предоставляется простая (неисключительная) лицензия на воспроизведение путем записи в память ЭВМ и доведение до всеобщего сведения

музыкальных произведений (с текстом или без текста), литературных произведений и аудиовизуальных произведений[1].

Как уже было сказано выше, глобальную лицензию в народе нарекли «налогом на интернет». Попробуем разобраться, к какому понятию все-таки можно отнести это нововведение (см. табл.).

Таблица – Характеристика налога, сбора и лицензии

Налог	Сбор	Лицензия
-обязательный характер -безвозмездный характер -регулярный характер -уплачивается физическими лицами и организациями, на которые при наличии определенных обстоятельств возлагается налоговая обязанность -уплачиваются денежными средствами в форме отчуждения -имеет целью финансовое обеспечение деятельности государства	-обязательный характер -уплачивается физическими лицами и организациями -является одним из условий совершения в отношении плательщиков сбора представителей государства юридически значимых действий -единовременный характер	-выдается в качестве права на осуществление лицензируемого вида деятельности -обязательное соблюдение лицензионных требований -выдается только организациям и индивидуальным предпринимателям

Например, взимание налога должно быть направлено на финансовое обеспечение деятельности государства, цель введения глобальной лицензии - обогащение правообладателей и стимулирование их к творческой деятельности. Сборы носят единовременный характер, глобальная лицензия - регулярный. Лицензия должна выдаваться только юридическим лицам или индивидуальным предпринимателям, глобальная же лицензия возлагает обязанности оплаты пользования легальным контентом на всех пользователей интернета, включая физических лиц.

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что ни к одной из этих категорий данное нововведение отнести нельзя, так как каждое из них имеет признаки, не относящиеся к рассматриваемому нами объекту. В рамках данной статьи понятия «налог на интернет» и «глобальная лицензия» будут использоваться как синонимичные.

Теперь рассмотрим механизм работы глобальной лицензии, который задействует 4 стороны:

- пользователи сети, на которых возлагается обязанность оплаты за пользование легальным контентом;
- правообладатели, доступ к объектам интеллектуальной собственности которых будет предоставлен интернет-пользователям;
- аккредитованная организация по коллективному управлению авторскими и смежными правами, в обязанности которой входит наполнение информационной базы объектами интеллектуальной собственности, а также распределение вознаграждений между правообладателями пропорционально объему скачиваемого контента;
- операторы связи, которые являются «информационными посредниками», они обязаны создавать технические условия, обеспечивающие для аккредитованной организации возможность осуществления идентификации и учета используемых в информационно-телекоммуникационной сети произведений интеллектуального труда.

Каждая сторона имеет плюсы и минусы от введения глобальной лицензии.

Так, для пользователей можно отметить:

- +возможность получать доступ к контенту за сравнительно невысокую плату (25 рублей в месяц);



-повышение тарифов на пользование доступом к сети Интернет;  
-учитывая, что многие пользователи не скачивают аудиовизуальные материалы, а глобальную лицензию оплачивать должны, получается, им навязывается ненужная, но платная услуга.

Для правообладателей:

+ получать регулярные справедливые выплаты вознаграждения в удобной форме в зависимости от объемов использования результатов его творческого труда;  
+ «налог на интернет» будет стимулировать авторов к интеллектуальной творческой деятельности;  
+вводить в оборот или исключать из него объекты интеллектуальной собственности;  
+контролировать объемы распространения (потребления);  
+ пользоваться данным инструментом вне зависимости от территории проживания или временного местонахождения.

Для операторов связи:

+увеличение объема потребляемого интернет-трафика;  
-установка дорогостоящего дополнительного оборудования, необходимого для анализа трафика;  
-повышение тарифов (так как глобальная лицензия будет автоматически присоединяться к договору, заключаемому с интернет-пользователями, и соответственно за доступ пользователям придется платить больше на сумму стоимости глобальной лицензии), вследствие чего уменьшится количество каналов доступа на одного человека.

Для аккредитованной организации:

+достойная оплата труда правообладателей, а также стимулирование их к творческой деятельности (так как аккредитованной организацией будет являться организация, защищающая авторские и смежные права);  
-создание дорогостоящей технологической платформы.

Для того чтобы реализовать на практике действие глобальной лицензии, необходимо выполнить ряд поэтапных шагов.

Во-первых, необходимо принять закон.

Во-вторых, организации по коллективному управлению авторскими и смежными правами нужно пройти аккредитацию.

В-третьих, создать технологическую платформу. Ее создание предполагает организацию четырех модулей:

- модуль определения (отделения) трафика контента;
- модуль сортировки трафика контента и формирования файлов;
- модуль обработки и идентификации;
- модуль анализа и учета.

В-четвертых, необходимо протестировать эту платформу.

В-пятых, наполнить базу материалами - объектами интеллектуальной собственности, то есть создать реестр.

И, в-шестых, запустить технологическую платформу в действие.

Среди пользователей интернета был проведен опрос. Объем выборки составил 100 респондентов, возраст которых - от 18 до 44 лет.

В результате проведенного вопроса было выявлено, что абсолютно все пользователи пользовались контентом, но скачивали его лишь 39 процентов. Пользовались этим контентом (слушали, смотрели, скачивали) в большинстве случаев абсолютно бесплатно. У большинства из опрашиваемых имеется 2 и более каналов доступа к интернету, что говорит о том, что им придется переплачивать несколько раз за то, чтобы иметь доступ к легальному контенту. Большинство пользователей не могут отличить легальный контент от нелегального или же вообще затрудняются ответить на этот вопрос, 80% не готовы платить за доступ к легальному контенту, 82% о введении налога на интернет не слышали, 39% считают, что введение налога позволит уменьшить использование нелегального контента, 34% - что

использование прекратить нельзя, и 27% - что глобальная лицензия предотвратит пользование пиратским контентом.

Чтобы покрыть расходы только на установку оборудования и программного обеспечения понадобится 3 года, однако эти деньги должны будут пойти уже на вознаграждение авторам. В условиях кризиса российской экономики, принятия решений о секвестировании расходов бюджета внедрение такого инструмента борьбы с пиратством на наш взгляд нецелесообразно. Учитывая, что доходы от «налога на интернет» даже в будущем в бюджет поступать не будут, эти затраты можно считать еще более неоправданными.

#### Литература:

1. Филимонов А. Глобальная лицензия: долгожданная свобода или «налог на интернет»? [Электронный ресурс]// Информационно-правовой портал «Гарант.ру». 24.03.2015. Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/615106/> (Дата обращения 09.04.2015)

### ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРАУДФАНДИНГА В РФ

Сотникова Н.С. – студент, Горяинова Е.О. – ст. преп.  
Алтайский государственный университет (г. Барнаул)

Учитывая существующие сложности привлечения инвестиций, а также высокие ставки по кредитам и займам на российском финансовом рынке, финансирование посредством краудфандинга может стать для многих наиболее доступным, если не единственным, способом привлечения денежных средств.

Термин «краудфандинг» появился в 2006 году в статье Джеффа Хау «Рассвет краудсорсинга». Краудфандинг – это коллективный вклад людей, которые используют свои ресурсы для поддержания проектов, инициированных другими людьми и организациями. В современном мире этот процесс происходит с использованием интернета[1].

Доноры на добровольных началах объединяют свои усилия и предлагают средства для реализации какого-либо проекта. Авторы проекта называют реципиентами. Сбор денежных средств чаще всего осуществляется посредством Интернета, где для процесса краудфандинга созданы специальные сайты-платформы. Первая в мире краудфандинговая платформа ASSOB была организована в Австралии в 2007 году.

При оформлении заявки на проект необходимо описать цель проекта, определить нужную денежную сумму и сроки, в которые ее следует собрать, составляется калькуляция всех расходов. Чтобы привлечь внимание добровольцев, заказчики придумывают различные награды и символические подарки.

Существует четыре основных модели краудфандинга. Художественные и гуманитарные проекты, действуют по патронажной модели, спонсоры не ожидают прямого дохода за свои пожертвования.

Вторая модель, заемная - спонсоры предоставляют денежные средства в форме ссуды, ожидая получить некоторый доход на инвестированный капитал.

Третья модель, наградная - спонсоры получают вознаграждения за поддержку проекта (указание имени в титрах фильма, возможность внести свои предложения по поводу разрабатываемого продукта).

Четвертая модель – акционерная, ставит спонсоров на место инвесторов, обеспечивая их акционерной долей или похожим возмещением, согласно размеру вложенных ими средств.

Альтернативными способами финансирования являются (см. табл.):

- получение кредита в банках,
- поиск крупных инвесторов (бизнес-ангелов),
- привлечение финансов из венчурных фондов.

Таблица – Сравнительная характеристика способов финансирования

Критерии сравнения	Краудфандинг	Банковский кредит	Венчурные фонды	Бизнес-ангелы
1. количество инвесторов	«народное финансирование», неограниченное число доноров	обычно один банк	объединение нескольких инвесторов	обычно осуществляют инвестиции совместно с 2–3 другими инвесторами
2. суммы финансирования	суммы, которые можно использовать через краудфандинг значительно возросли за последнее время (свыше \$12 млн.)	-крупные; -средние; -мелкие.	от \$500 тысяч до \$5 миллионов	в основном предоставляют только небольшие суммы, необходимые для «старта» вновь созданного предприятия
3. цели финансирования	-альтруизм, -нефинансовое вознаграждение, -финансовое вознаграждение	-промышленные; - сельскохозяйственные; -торговые; -инвестиционные; -потребительские; - ипотечные.	акционерное и долговое финансирование	IT, сфера услуг, промышленное производство, розничная и оптовая торговля, финансы и страхование
4. необходимость возврата	не всегда доноры нацелены на возврат вложенных средств (благотворительность)	обязательный своевременный возврат денежных средств	нацелены на получение прибыли	вкладывают деньги в инновационные проекты (стартапы) в обмен на возврат вложений и долю в капитале
5. срок финансирования	от 2 недель	-краткосрочные (до 1 года); -среднесрочные (от 1 до 3 (5) лет); -долгосрочные (свыше 3 (5) лет).	от 3 до 8 лет	от 3 до 7 лет
6. процедура отбора	упрощенная процедура отбора	трудоёмкий процесс (необходимо иметь безупречную кредитную историю, убедительные	венчурные инвесторы устанавливают строгие требования к форме и содержанию запроса на	представление проекта: резюме, бизнес-предложение, презентация, устная беседа

		гарантии)	инвестирование и бизнес-плана, компетентности руководящих кадров, используют строгие проверочные и оценочные процедуры, чтобы уменьшить риски	
--	--	-----------	---	--

Таким образом, краудфандинг в отличие от других способов финансирования, имеет более простую процедуру отбора, предполагает получение средств с самого начала или даже до старта функционирования фирмы, предназначен для самых различных целей финансирования и помогает привлечь широкий круг инвесторов.

В настоящее время мировой рынок краудфандинга развивается очень быстрыми темпами. Примерно в начале 2013 года можно отметить взрывной рост интереса к краудфандингу и российских интернет-пользователей. Способствует этому и мероприятия, направленные на популяризацию данного способа финансирования.

До обвала курса рубля средняя стоимость проекта в России и на мировом рынке держалась на одном уровне. Сейчас же она сократилась почти в два раза.

Кроме того, в РФ много социальных проектов, которые не имеют конечной финансовой цели. Запись музыкального альбома, издание книги, создание фильма – все это имеет конечное материальное выражение. Социальные проекты, как правило, просто просят кого-то поддержать, помочь деньгами.

Основные виды российских краудфандинговых платформ:

- творческие проекты (Kroogi, ThankYou.ru, Planeta.ru);
- социальные (Электронный благотворительный ящик, Мой учитель, Тугеза, Русини);
- универсальные платформы (С миру по нитке, Boomstarter.ru).

Плюсы краудфандинга:

1. простота и массовая доступность;
2. многоаспектность, распространение на все виды деятельности и услуги;
3. масштабность денежного сбора;
4. значительная экономия времени;
5. появление широкого круга единомышленников.

Однако краудфандинг имеет ряд проблем, которые можно объединить в несколько групп.

Экономические проблемы связаны с повышенными финансовыми рисками в случае, если проект окажется неудачным.

Правовые – отсутствие правового поля для регулирования отношений, возникающих в рамках краудфандинга.

И психологические проблемы, которые включают недоверие к электронным средствам расчетов и в принципе всему новому среди россиян.

17 декабря 2014 года в здании Государственной Думы представители российской крауд-индустрии и депутаты Госдумы встретились, чтобы поговорить о коллективном финансировании и обсудить участие государства в этом процессе. Сегодня российскому краудфандингу нужна поддержка, чтобы расти и развиваться дальше. Закрепление краудфандинга в нормативно-правовых актах страны – это необходимая процедура, которая позволит устранить большую часть проблем.

С одной стороны, краудфандинг является источником финансирования до становления бизнеса и в процессе его функционирования, с другой - механизм, который дает большую

гибкость там, где другие способы бессильны. Краудфандинг – это новый и не освоенный путь развития бизнеса, который может принести большие плоды в будущем.

Литература:

1. Д.Е. Гусева, Н. Малыхин. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски [Электронный ресурс] // Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». № 9-10. 2014. Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ru/---ep14-09/1278-a> (Дата обращения 9.04.2015)